

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTRÉAL

LE LIBRE-ÉCHANGE, MYTHE OU RÉALITÉ
CAS D'UN ÉVENTUEL ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE ENTRE
LE CANADA ET LE MAROC

MÉMOIRE PRÉSENTÉ COMME EXIGENCE PARTIELLE
DE LA MAÎTRISE EN SCIENCES DE LA GESTION

PAR
ABDELHAMID BENHMADE

AOÛT 2014

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTRÉAL
Service des bibliothèques

Avertissement

La diffusion de ce mémoire se fait dans le respect des droits de son auteur, qui a signé le formulaire *Autorisation de reproduire et de diffuser un travail de recherche de cycles supérieurs* (SDU-522 – Rév.01-2006). Cette autorisation stipule que «conformément à l'article 11 du Règlement no 8 des études de cycles supérieurs, [l'auteur] concède à l'Université du Québec à Montréal une licence non exclusive d'utilisation et de publication de la totalité ou d'une partie importante de [son] travail de recherche pour des fins pédagogiques et non commerciales. Plus précisément, [l'auteur] autorise l'Université du Québec à Montréal à reproduire, diffuser, prêter, distribuer ou vendre des copies de [son] travail de recherche à des fins non commerciales sur quelque support que ce soit, y compris l'Internet. Cette licence et cette autorisation n'entraînent pas une renonciation de [la] part [de l'auteur] à [ses] droits moraux ni à [ses] droits de propriété intellectuelle. Sauf entente contraire, [l'auteur] conserve la liberté de diffuser et de commercialiser ou non ce travail dont [il] possède un exemplaire.»

REMÉRCIEMENT

Avant d'entamer le présent travail, je tiens à exprimer ma profonde gratitude et mes sincères remerciements à toutes les personnes qui m'ont permis de réaliser ce projet de recherche.

En premier lieu, je remercie mon directeur de recherche, le professeur Naoufel Daghfous, de l'École des Sciences de la Gestion, qui m'a encouragé et appuyé tout au long de la réalisation de ce travail. Grâce à son flegme, son expertise, ses remarques et ses recommandations, j'ai pu aborder et traiter cette recherche avec sérénité.

Je veux remercier Monsieur Michel Librowicz, de l'École des Sciences de la Gestion, qui m'a apporté beaucoup pour réaliser cette recherche, aussi bien par ses suggestions ou par les discussions que j'ai eu la chance d'avoir avec lui dans le cadre de son cours.

Je souhaite remercier Monsieur Lbachir Benhmade, Directeur Général de la Banque Atlantique, et Monsieur Abdallah Oubari, député parlementaire, qui ont contribué précieusement à ce projet et qui m'ont apporté beaucoup pour réussir les entrevues menées au Maroc.

J'adresse aussi mes remerciements à toutes les expertes et à tous les experts qui m'ont accueilli et qui ont eu la générosité de permettre à ce travail d'évoluer grâce à la richesse de leurs informations, la spontanéité de leurs propos ainsi qu'à la qualité du climat qui a régné lors de nos échanges.

Enfin, dans l'impossibilité de citer tous les noms, je présente à toutes les personnes qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail, ma profonde reconnaissance et mes vifs remerciements.

DÉDICACE

À mes chers parents, ma petite famille et mes proches,

À toute chère personne que j'ai rencontrée à Montréal.

TABLE DES MATIÈRES

REMERCIEMENT	ii
DÉDICACE	iii
TABLE DES MATIÈRES	iv
LISTE DES FIGURES	x
LISTE DES TABLEAUX.....	xii
LISTE DES ABRÉVIATIONS.....	xv
LISTE DES SYMBOLES ET DES UNITÉS	xvi
RÉSUMÉ	xvii
INTRODUCTION	1
CHAPITRE I PRÉSENTATION DE LA RECHERCHE.....	2
1.1 Présentation du thème de recherche.....	3
1.2 Définition de la problématique de recherche	4
1.3 Précision des objectifs de recherche	5
CHAPITRE II REVUE DE LITTÉRATURE THÉORIQUE.....	6
2.1 L'histoire de libre-échange	7
2.1.1 La première phase : Avant les années 1840.....	7
2.1.2 La deuxième phase : Entre les années 1840 et 1870.....	9
2.1.3 La troisième phase : Entre les années 1870 et 1940.....	10
2.1.4 La quatrième phase : Après les années 1940	13
2.1.4.1 Les faits marquants	13
2.1.4.2 La place du GATT dans le commerce international	16
2.1.4.3 La naissance de l'OMC.....	17
2.1.4.4 Le rôle des accords d'intégration économique.....	18
2.2 Les fondements théoriques de libre-échange	21
2.2.1 Les modèles économiques dominants.....	21
2.2.1.1 Le modèle mercantiliste (X ^{ve} , XVI ^e , XVII ^e siècles)	22

2.2.1.2	Le modèle libéral (XVIIIe, XIXe siècles).....	23
2.2.1.3	Le modèle néo-mercantiliste (XVIIIe, XIXe siècles)	25
2.2.1.4	Le modèle libéral hétérodoxe (1945-1975).....	26
2.2.1.5	Le néolibéralisme (depuis 1975).....	28
2.2.2	Les théories du commerce international	30
2.2.2.1	La théorie de l'avantage absolu	30
2.2.2.2	La théorie de l'avantage comparatif.....	31
2.2.2.3	La théorie de John Mill	32
2.2.2.4	La théorie de Heckscher et Ohlin.....	33
2.2.2.5	La théorie Heckscher, Ohlin et Samuelson	33
2.2.2.6	La théorie de Leontief.....	34
2.2.2.7	La théorie néo-technologique.....	35
2.2.2.8	La théorie de la concurrence imparfaite.....	36
2.3	Les gains de libre-échange.....	38
2.3.1	Les gains politiques.....	39
2.3.1.1	La stabilité politique.....	39
2.3.1.2	La démocratisation des pays	40
2.3.2	Les gains économiques	41
2.3.2.1	La division du travail et la spécialisation.....	41
2.3.2.2	La croissance de la production.....	42
2.3.2.3	La croissance des échanges.....	43
2.3.2.4	La croissance des investissements directs à l'étranger.....	45
2.3.2.5	La croissance économique	46
2.3.2.6	La croissance des revenus.....	49
2.3.2.7	La création de l'emploi	50
2.3.2.8	Le renforcement de la compétitivité des pays et des entreprises	51
2.3.3	Les gains socioculturels	52
2.3.3.1	La croissance du niveau de vie	52

2.3.3.2	L'amélioration du bien-être du consommateur	56
2.3.4	Les gains technologiques	58
2.3.4.1	Le transfert du progrès technique.....	58
2.3.4.2	La promotion de l'innovation	59
2.3.5	Les gains écologiques	60
2.3.6	Les gains légaux.....	61
2.3.4.1	La normalisation des marchés.....	61
2.3.4.2	La réglementation du travail	61
CHAPITRE III REVUE DE LITTÉRATURE EMPIRIQUE.....		63
3.1	L'accord de libre-échange entre le Canada et la Corée du Sud	65
3.1.1	Aperçu général	65
3.1.2	Les enjeux pour le Canada	66
3.1.3	L'impact de l'accord	67
3.2	L'accord de libre-échange entre le Maroc et l'UE.....	69
3.2.1	Aperçu général	69
3.2.2	Les enjeux pour le Maroc.....	70
3.2.3	L'impact de l'accord	71
3.2.3.1	Le premier scénario.....	71
3.2.3.2	Le deuxième scénario.....	75
CHAPITRE IV MÉTHODOLOGIE DE RECHERCHE.....		77
4.1	Le contexte de l'étude	78
4.2	Le champ de l'étude.....	79
4.2.1	Aperçu général	79
4.2.2	Les enjeux	80
4.3	Le cadre méthodologique.....	81
4.3.1	Le type de recherche	81
4.3.1.1	L'analyse documentaire	81
4.3.1.2	Les entrevues en profondeur	81

4.3.2	L'Outil d'évaluation.....	82
4.3.2.1	L'analyse documentaire	82
4.3.2.2	Les entrevues en profondeur	82
4.3.3	Le choix des sources documentaires et de l'échantillon	83
4.3.3.1	L'analyse documentaire	83
4.3.3.2	Les entrevues en profondeur	83
CHAPITRE V ANALYSE DOCUMENTAIRE.....		87
5.1	Le partenariat économique.....	89
5.1.1	Le partenariat commercial	89
5.1.2	Le partenariat financier	95
5.2	Les échanges de marchandises.....	98
5.2.1	Les exportations du Maroc à destination du Canada.....	100
5.2.1.1	Aperçu général	100
5.2.1.2	La structure des exportations marocaines par secteur d'activité.....	102
5.2.1.3	La principale exportation du Maroc vers le Canada	104
5.2.2	Les importations du Maroc en provenance du Canada	107
5.2.2.1	Aperçu général	107
5.2.2.2	La structure des importations marocaines par secteur d'activité	109
5.2.2.3	La première importation du Maroc en provenance du Canada	111
5.3	Les échanges de services.....	114
5.4	Les investissements directs à l'étranger.....	116
5.4.1	Les investissements directs canadiens au Maroc	116
5.4.1.1	Les recettes d'investissements directs canadiens au Maroc.....	116
5.4.1.2	Les dépenses des investissements canadiens au Maroc	118
5.4.2	Les flux d'investissement directs marocains au Canada.....	119
CHAPITRE VI RECHERCHE QUALITATIVE		121
6.1	Les perspectives communes entre le Canada et le Maroc	123
6.1.1	L'environnement politique : La coopération politique	124

6.1.3	L'environnement légal	128
6.1.3.1	La normalisation des marchés	128
6.1.3.2	La réglementation du travail	129
6.1.3.3	Les marchés publics	130
6.1.3.4	La charte commerciale anticoncurrentielle	130
6.2	Les perspectives pour le Canada	131
6.2.1	L'environnement économique	132
6.2.1.1	Le partenariat économique	132
6.2.1.2	La spécialisation sectorielle	140
6.2.1.3	La production sectorielle	141
6.2.1.4	Les échanges de marchandises du Canada	146
6.2.1.4	Les échanges de services du Canada	151
6.2.1.5	Les investissements directs à l'étranger du Canada	152
6.2.1.6	La croissance économique au Canada	156
6.2.1.7	La croissance des revenus au Canada	157
6.2.1.8	La création de l'emploi au Canada	158
6.2.1.9	Le renforcement de la compétitivité des entreprises canadiennes	159
6.2.2	L'environnement social	162
6.2.2.1	La croissance du niveau de vie	162
6.2.2.2	L'amélioration du bien-être du consommateur	163
6.3	Les perspectives pour le Maroc	164
6.3.1	L'environnement économique	164
6.3.1.1	Le partenariat économique	164
6.3.1.2	La spécialisation sectorielle	169
6.3.1.3	La production sectorielle	170
6.3.1.4	Les échanges de marchandises	173
6.3.1.4	Les échanges de services du Maroc	177
6.3.1.5	Les investissements directs à l'étranger du Maroc au Canada	178

6.3.1.6	La croissance économique au Maroc	179
6.3.1.7	La croissance des revenus au Maroc	181
6.3.1.8	La création de l'emploi au Maroc	181
6.3.1.9	Le renforcement de la compétitivité des entreprises marocaines.....	182
6.3.2	L'environnement social.....	184
6.3.2.1	La croissance du niveau de vie	184
6.3.2.2	L'amélioration du bien-être du consommateur	185
CONCLUSION.....		188
ANNEXES.....		193
ANNEXE A Guide d'entretien acteurs gouvernementaux		194
ANNEXE B Guide d'entretien acteurs gouvernementaux.....		198
ANNEXE C Guide d'entretien acteurs institutionnels.....		213
ANNEXE D Guide d'entretien acteurs exportateurs		228
ANNEXE E Guide d'entretien acteurs importateurs		238
ANNEXE F Guide d'entretien acteurs investisseurs		245
ANNEXE G Taux de change du dirham marocain en dollar canadien.....		251
BIBLIOGRAPHIE.....		252

LISTE DES FIGURES

2.1	Évolution du volume des échanges de marchandises entre 1950 et 2010.....	15
2.2	Les étapes de l'intégration économique.....	19
2.3	Gains du libre-échange sous forme du modèle PESTEL.....	38
2.4	Volume du commerce mondial des marchandises entre 1950 et 2010.....	43
2.5	Évolution des flux des investissements entre 1970 et 1996.....	45
2.6	Ouverture des marchés et la croissance économique entre 1970 et 1989.....	47
2.7	Ouverture des marchés et la croissance économique depuis 1960 jusqu'à 1990.....	48
2.8	Comparaison du PIB réel par habitant entre les économies ouvertes et les économies fermées.....	48
2.9	Croissance du revenu moyen de la classe défavorisée et du revenu par habitant.....	55
2.10	Inégalité des revenus entre les personnes dans les pays mondialisateurs.....	55
2.11	Impact du libre-échange sur les frontières de consommation.....	56
2.12	Corrélation entre l'ouverture de l'économie américaine et son taux d'inflation entre 1980 et 2002.....	57
2.13	Courbe environnementale de Kuznets.....	60
5.1	Les 15 premiers partenaires commerciaux du Maroc, entre 2000 et 2010, en pourcentage.....	92
5.2	Principaux pays investisseurs au Maroc entre 2002 et 2012, en pourcentage.....	97
5.3	Évolution annuelle des exportations du Maroc à destination du Canada, entre 2000 et 2011.....	101
5.4	Évolution des exportations d'agrumes du Maroc vers le Canada, entre 2002 et 2012.....	105

5.5	Évolution des importations du Maroc en provenance du Canada, entre 2000 et 2011.....	108
5.6	Évolution annuelle des importations marocaines du blé canadien, entre 2002 et 2012.....	112
6.1	Taux d'imposition total sur les bénéfices au Maroc, en 2013.....	159
6.2	Coût à l'exportation au Maroc mesuré en USD par conteneur, en 2013.....	160
6.3	Délai nécessaire à l'exportation au Maroc, en 2013.....	160

LISTE DES TABLEAUX

2.1	Les politiques commerciales des principaux pays européens vers les années 1820	8
2.2	Les droits douaniers appliqués sur les importations entre 1909 et 1914.....	11
2.3	Taux de prélèvement douanier entre 1913 et 1931.....	12
2.4	Les cycles de négociations commerciales du GATT.....	17
2.5	Les modèles économiques ayant dominé l'économie internationale depuis le XVe siècle.....	29
2.6	Évolution de la production des produits agricoles et non agricoles entre 1980 et 2000	42
2.7	Évolution des exportations des produits agricoles et non agricoles entre 1980 et 2000.....	44
3.1	Impact d'un accroissement de 20% de la production sur l'économie marocaine.....	71
3.2	Accroissement de 20% de la valeur des exportations marocaines.....	72
3.3	Accroissement de 20% du volume des exportations industrielles marocaines.....	73
3.4	Accroissement du taux d'investissement au Maroc (En % du PIB).....	74
3.5	Accroissement du 20% de l'investissement.....	74
3.6	Synthèse des effets de l'impact de l'accord de l'association sur le Maroc.....	74
3.7	Impact global de l'annulation des droits de douane entre le Maroc et l'UE.....	75
5.1	Les principaux partenaires commerciaux du Maroc entre 2000 et 2012, en milliards MAD.....	90
5.2	Les principaux partenaires commerciaux du Maroc en 2012, en millions MAD.....	91

5.3	Les échanges réalisés dans le cadre des accords de libre-échange entre 2007 et 2012.....	93
5.4	Les soldes commerciaux réalisés dans le cadre des accords du libre-échange, en million MAD.....	94
5.5	Les principaux pays investisseurs au Maroc entre 2002 et 2010, en million MAD.....	96
5.6	Les échanges de marchandises entre le Canada et le Maroc, entre 2000 et 2011.....	98
5.7	Les exportations du Maroc vers le Canada, entre 2000 et 2011.....	100
5.8	Tableau comparatif des principales exportations du Maroc vers le Canada, entre 2002 et 2010.....	102
5.9	Les exportations d'agrumes du Maroc vers le Canada, entre 2002 et 2012	104
5.10	Les principaux pays importateurs des agrumes marocains, entre 2010 et 2012.....	106
5.11	Les importations du Maroc en provenance du Canada entre 2000 et 2011	107
5.12	Tableau comparatif des principales exportations du Canada vers le Maroc, entre 2002 et 2010.....	109
5.13	Les importations marocaines du blé en provenance du Canada, entre 2002 et 2012.....	111
5.14	Les principaux pays exportateurs du blé au Maroc, entre 2007 et 2012, en million MAD.....	113
5.15	Les exportations de services de voyage du Maroc à destination du Canada, entre 2002 et 2010.....	115
5.16	Les recettes des IDE canadiens au Maroc, entre 2002 et 2010.....	117
5.17	Les dépenses des IDE canadiens au Maroc, entre 2007 et 2010.....	118
5.18	Les principales destinations des IDE marocains en 2009 et 2010, en million MAD.....	119
6.1	Le partenariat commercial entre les États-Unis et le Maroc, entre 2000 et 2013.....	136

6.2	Le partenariat commercial entre les États-Unis et le Maroc, dans le cadre de l'ALE.....	137
6.3	Les principales importations du Maroc entre 2002 et 2013, en milliards de MAD.....	141
6.4	Les principales exportations canadiennes vers le Maroc, entre 2002 et 2013, en milliards de MAD.....	143
6.5	Les exportations des États-Unis à destination du Maroc entre 2005 et 2012, en millions de MAD.....	147
6.6	Les tarifs douaniers appliqués sur les principales exportations canadiennes vers le Maroc.....	148
6.7	Les rémunérations horaires dans les secteurs exportateurs canadiens.....	157
6.8	Les secteurs d'activité au Canada et le pourcentage des emplois créés.....	158
6.9	Les principales importations du Canada entre 2002 et 2013, en milliards de CAD.....	170
6.10	Les principales importations canadiennes du Maroc entre 2002 et 2013, en millions de CAD.....	171
6.11	Les exportations du Maroc aux États-Unis entre 2005 et 2012, en millions de MAD.....	174
6.12	Les tarifs douaniers appliqués sur les principales exportations marocaines.....	175
6.13	La contribution du commerce extérieur à la croissance économique du Maroc.....	179
6.14	L'industrie automobile au Maroc, entre 2007 et 2012, en million de MAD.....	180

LISTE DES ABRÉVIATIONS

ACDI	Agence Canadienne du Développement International
ALE	Accord de libre-échange
ALENA	l'Accord de libre-échange nord-américain
CCE	Commission des Communautés Européennes
CES	Conseil Economique et Social
CCE	Commission de Coopération Environnementale
CIHEAM	Centre International de Hautes Etudes Agronomiques Méditerranéennes
CNUCED	Conférence des Nations unies sur le Commerce et le Développement
FMI	Fond Monétaire International
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
GIMAS	Groupement des Industries Marocaines Aéronautique et Spatiales
GCTF	Global Counter terrorism Forum
HCP	Haut-Commissariat au Plan
IDE	Investissement directs à l'étranger
IRES	Institut Royal des Etudes Stratégiques
OCDE	Organisation de Coopération et de Développement Economiques
OIT	Organisation Internationale du Travail
OMC	Organisation Mondiale du Commerce
ONU	Organisation des Nations Unies
MAECI	Ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement
PAC	Politique Agricole Commune
PIB	Produit intérieur brut
UE	Union Européenne

LISTE DES SYMBOLES ET DES UNITÉS

CAD	Dollar canadien
Kg	kilogramme
Km	kilomètre
MAD	Dirham marocain
USD	Dollar américain

RÉSUMÉ

La mise en place des politiques commerciales favorables à la libéralisation des marchés évoque de nombreux débats et questionnements autour de l'impact de celles-ci. En effet, la confrontation entre les défenseurs du libre-échange et les partisans du protectionnisme continuent jusqu'à aujourd'hui et elle est toujours d'actualité.

Ce travail de recherche vise à étudier et analyser l'impact de libre-échange sur les pays et sur les agents économiques. En étudiant les perspectives du futur accord de libre-échange entre le Canada et le Maroc, ce mémoire conclut que cette future entente pourrait promettre des gains pour ces deux pays au niveau du partenariat économique, des échanges commerciaux et des flux d'investissements.

Cependant, il faut noter qu'il y aurait quelques défis qui pourraient réduire plus au moins l'effet attendu de cette future entente. Entre autres, il y'a la concurrence, le défi logistique et la méconnaissance des marchés.

MOTS CLÉS : Libre-échange, libéralisation des marchés, commerce international, partenariat économique, exportations, importations, marchandises, services, investissements.

INTRODUCTION

L'impact de la libéralisation des économies est l'un des sujets qui occupent une grande place au cœur des débats politique, économique et social dans la plupart des sociétés du monde d'aujourd'hui. Au cours des dernières années, la mondialisation des marchés et l'ouverture des frontières économiques ont donné naissance à un commerce mondial sans précédent. Dans ce nouveau contexte, les échanges commerciaux et les flux d'investissements sont devenus de puissants stimulateurs pour le commerce entre les pays à l'échelle planétaire. Les accords de libre-échange sont une forme de cette mondialisation économique et s'inscrivent dans le cadre de la signature des accords d'intégration économique entre les pays, soit sous forme d'entente bilatérale ou d'entente multilatérale. Selon, l'Organisation Mondiale du Commerce (2013), depuis le début des années 1990, la multiplication des accords commerciaux régionaux a connu une progression croissante et a atteint, en janvier 2013, 546 notifications d'accords commerciaux régionaux dont 345 sont en vigueur.

Afin d'apporter une valeur ajoutée à la littérature qui traite de la libéralisation des marchés et de son impact, j'ai choisi le libre-échange comme sujet principal de cette recherche. La problématique de celle-ci porte sur l'analyse des gains du futur accord de libre-échange entre le Canada et le Maroc.

Pour bien mener cette recherche, le plan de ce travail sera comme suit :

La revue de littérature théorique : Cette partie permettra d'étudier sur le plan théorique l'histoire du libre-échange, ses fondements et par la suite ses retombées.

La revue de littérature empirique : Dans cette partie, l'aspect théorique de la notion du libre-échange sera appuyé par une présentation des cas de certains accords d'intégration économique.

L'étude : L'étude empirique sera sous forme d'une recherche qualitative incluant d'un côté une analyse documentaire basée sur des documents gouvernementaux et d'un autre côté des entrevues en profondeur menées auprès d'un échantillon d'experts marocains.

CHAPITRE I

PRÉSENTATION DE LA RECHERCHE

1.1 Présentation du thème de recherche

Avant d'entamer le sujet principal de ce travail, il me semble de grande importance d'introduire ses premières pages par une présentation du thème de recherche afin de permettre au lecteur de se situer par rapport au contenu des lignes qui vont suivre.

En effet, ce travail porte sur le libre-échange comme thème principal, tout en essayant de voir si réellement ce type de politique économique permet de générer des gains pour les pays et les agents économiques, ou par contre, ses retombées positives ne sont qu'un mythe des théories promouvant la libéralisation du commerce mondial.

Pour bien mener cette recherche, j'ai choisi le futur accord de libre-échange entre le Canada et le Maroc afin d'étudier les gains générés par les ententes d'intégration économique. En effet, en 2011, le Canada et le Maroc ont annoncé le début officiel de leurs négociations en vue d'un accord de libre-échange. En 2013, les deux pays ont conclu le troisième cycle de négociation, et d'autres discussions sont en cours pour planifier les prochaines étapes (Ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement du Canada, 2013).

Pour bien cerner l'ensemble des éléments déterminants dans la réussite de ce travail, je me suis inspiré d'un cadre de recherche aussi théorique qu'empirique. Pour cela, j'ai choisi un plan composé des trois volets suivants :

La revue de littérature théorique : À ce niveau, l'accent est mis sur la conceptualisation théorique de la notion du libre-échange en étudiant son évolution historique et théorique.

La revue de littérature empirique : Cette partie complète la revue de littérature théorique par la présentation de plusieurs études empiriques.

L'étude empirique : La partie analytique est sous forme d'une analyse exploratoire documentaire et des entrevues en profondeur. La première est basée sur des documents publiés par le gouvernement du Maroc, tandis que la deuxième est sous forme d'une étude basée sur des entrevues menées auprès d'une population d'experts.

1.2 Définition de la problématique de recherche

Depuis l'émergence de la notion du libre-échange, avec la naissance des premiers paradigmes de la pensée libérale, la polémique autour des retombées du libre-échange était la principale préoccupation des partisans de cette réflexion économique. En effet, l'histoire du libre-échange montre que, depuis l'apparition des premières théories du commerce international, le débat continue jusqu'à aujourd'hui dans les milieux académiques autour des gains associés à la libéralisation des marchés.

C'est dans le but d'approfondir le sujet en ce qui a trait à la littérature traitant de l'impact positif du libre-échange, que je me suis orienté à mener un travail de recherche intitulé « le libre-échange, mythe ou réalité ».

Ainsi la problématique de recherche de ce travail peut être décrite comme suit :

Est-ce que le libre-échange génère des gains pour les pays et les agents économiques ?

Pour être plus précis par rapport à la problématique choisie, ce projet se basera sur l'étude de cas du futur accord de libre-échange entre le Canada et le Maroc, tout en essayant de répondre à ces deux principales questions de recherche :

Est-ce que le futur accord de libre-échange entre le Canada et le Maroc promet des perspectives pour ces deux partenaires ?

Quels seraient les gains du futur accord de libre-échange entre le Canada et le Maroc ?

Ces deux questions de recherche vont permettre de formuler une conclusion qui affirmera une de ces deux hypothèses suivantes :

La première présume que le libre-échange génère des retombées positives pour les pays et les agents économiques.

La deuxième stipule que les gains du libre-échange ne sont qu'un mythe des théories promouvant la libéralisation du commerce mondial.

1.3 Précision des objectifs de recherche

Il est évident dans un travail de recherche de préciser dès le début les objectifs qui orientent le chercheur afin de structurer le cheminement choisi pour répondre à sa problématique.

En effet, à partir de la problématique de recherche que j'ai définie dans les pages qui précèdent, je trouve que les objectifs qui feront l'objet de cette recherche seront classés en deux principales catégories.

La catégorie des objectifs généraux :

En principe, dans un travail de recherche, le chercheur a un seul objectif général et qui est la contribution qu'il espère apporter en étudiant un problème donné. Dans mon cas, l'objectif général est d'identifier les gains que le libre-échange génère pour les pays et les agents économiques.

La catégorie des objectifs spécifiques :

Cette catégorie englobe des objectifs opérationnels sous forme des activités qu'il faut réaliser afin d'atteindre l'objectif général. Les objectifs spécifiques liés à ce travail de recherche sont les suivants :

Analyser les relations économiques entre le Canada et le Maroc, sur la base du partenariat économique, des échanges de marchandises, des échanges de services et des flux d'investissements directs à l'étranger.

Déceler les gains que le Canada pourrait tirer dans le cadre de son futur accord du libre-échange avec le Maroc.

Identifier les perspectives dont le Maroc pourrait bénéficier dans le cadre de sa future entente avec le Canada.

En arrivant à atteindre les différents objectifs mentionnés ci-dessus, ce travail de recherche pourrait d'une part contribuer à la littérature du libre-échange et, d'une autre part, constituer l'une des premières recherches étudiant l'impact potentiel du futur accord du entre le Canada et le Maroc.

CHAPITRE II

REVUE DE LITTERATURE THEORIQUE

2.1 L'histoire de libre-échange

Dans une perspective historique, afin de comprendre le débat perpétuel au sujet de l'impact du libre-échange sur les nations, il est indispensable de voir de près l'évolution de ce concept économique depuis ses premières années avec la révolution industrielle en Europe.

2.1.1 La première phase : Avant les années 1840

Parmi les faits historiques marquant l'économie internationale avant les années 1840, il y a le décollage industriel des deux puissances économiques européennes qui sont la Grande-Bretagne et la France. Cet essor industriel s'est déroulé dans un contexte protectionniste précédé par une ère mercantiliste qui a façonné l'économie mondiale du XVI^e siècle jusqu'à la fin du XVII^e siècle (Bairoch, 1994).

En d'autres mots, l'industrie anglaise a pu se développer à la fin du XVII^e siècle en se basant sur les barrières douanières comme instrument pour se protéger de la concurrence étrangère (D'Agostino, 2003). De plus, la Grande-Bretagne a tiré profit de son expansion coloniale sur les autres mers, à travers le monopole des sources d'approvisionnement et des marchés porteurs, pour améliorer et renforcer sa compétitivité industrielle (Nyahoho et Proulx, 2011).

Quant à la France, elle a tenté, au cours de la première moitié du XIX^e siècle, de se développer dans un cadre libre-échangiste, mais cette orientation économique a connu un échec considérable. Cet échec a donné naissance à des protestations de la part des agents industriels français qui ont réclamé un retour vers le protectionnisme sous la forme de lois interdisant les importations ou en taxant, par le biais des droits de douane, les produits industriels importés (Montoussé et al, 2010).

Cette dimension protectionniste qui a caractérisé l'essor du commerce extérieur de la Grande-Bretagne et la France a continué à influencer d'autres pays européens. L'exemple le plus pertinent est celui de la Prusse qui, à travers les états qui la constituent, a formé une union douanière appliquant un tarif douanier commun en vertu des autres pays (Nyahoho et Proulx, 2011).

Parmi les autres cas marquant cette époque, on y retrouve le cas des Etats-Unis qui se caractérise par l'application d'une politique protectionniste promue par Alexandre Hamilton (1757-1804), le secrétaire du Trésor du Président Washington. Cette politique protectionniste a pour but de protéger l'économie américaine de la concurrence des autres nations et des autres firmes. De plus, Henry Charles Carey (1793-1879), successeur de Hamilton, a continué sur la même piste afin de développer l'économie américaine à travers le protectionnisme et ainsi, de la protéger face à la domination de la Grande-Bretagne (D'Agostino, 2003).

Néanmoins, il existe certains pays dont leur développement s'est avéré être un échec dans un cadre protectionniste. C'est le cas de la Russie qui a été entravée par des obstacles liés à la faiblesse de l'infrastructure et au manque de compétitivité dans l'industrie lourde. Il y'a aussi le Japon qui a limité ses relations commerciales avec l'extérieur pour protéger son agriculture, et par conséquent il a influencé négativement son industrie (Montoussé et al, 2010).

Pour résumer cette période, les orientations économiques des différents pays intervenants dans le commerce mondial, entre les années 1815 et 1840, peuvent être décrites comme étant des politiques commerciales qui s'inspirent de la pensée protectionniste (Bairoch, 1994). Afin d'illustrer en détail cette réalité historique, je présente ci-dessous le tableau 2.1 qui compare les politiques commerciales des principaux pays européens vers les années 1820 :

Tableau 2.1

Les politiques commerciales des principaux pays européens vers les années 1820

	Importations de biens manufacturés		Protection de l'agriculture	Taxes à l'exportation	Taxes intérieures	Lois sur la navigation
	Prohibitions	Taux moyens des droits (%)				
Autriche-Hongrie	Nombreuses	»	»	Oui	Oui	Libérales
Danemark	Rares	30	Modérée	»	Oui	Libérales
France	Nombreuses	»	Modérée	Rares	Non	Protectrices
Portugal	Aucune	15	Stricte	Oui	»	Libérales
Prusse	Aucune	10	Modérée	Non	Non	Libérales
Russie	Nombreuses	»	Modérée	Oui	»	»
Espagne	Nombreuses	»	Stricte	Oui	Oui	Protectrices
Suède (Norvège)	Nombreuses	»	»	Oui	Oui	»
Suisse	Rares	10	Modérée	Oui	Oui	Libérales
Pays-Bas (Belgique)	Aucune	7	Modérée	Oui	Non	Peu protectrices
Royaume-Uni	Rares	50	Stricte	Rares	Non	Protectrices

Paul Bairoch, Mythes et Paradoxes de l'histoire économique, 1994.

2.1.2 La deuxième phase : Entre les années 1840 et 1870

Dans la partie suivante, je vais illustrer comment le libre-échange a pu progresser entre les années 1840 et les années 1870.

Durant cette deuxième phase, le libre-échange a commencé à prendre place sur la scène économique mondiale. Au cours des années 1840, le premier et le principal acteur qui a opté pour une ouverture des marchés en choisissant le libre-échange est la Grande-Bretagne (Crouzet, 1964).

Parmi les événements historiques caractérisant un tel changement, il y a eu l'application des lois de *Corn laws* interdisant les importations des céréales ainsi que la diminution des profits et des investissements causée par un renchérissement des salaires (Montoussé et al, 2010). Cela a donné naissance, en 1836, à un groupe nommé *Anti-Corn Law League*, fondé par l'entrepreneur Ricard Cobden (1804-1865), pour appuyer la libéralisation du marché britannique (Trentmann, 2008). De plus, en 1842, sous la direction du Premier Ministre Robert Peel (1788-1850), les orientations économiques de la Grande-Bretagne ont commencé à changer de cap en s'orientant vers une libéralisation du marché britannique. À travers cette nouvelle optique, Peel a réduit, dans un premier temps, les droits de douane sur les biens d'équipement et a donné l'autorisation de les exporter. Dans un deuxième temps, il a annulé les *Corn laws* en 1842. En 1849, la Grande-Bretagne a résolu l'acte de protection des navires anglais (D'Agostino, 2003).

Après quelques années, le modèle britannique est devenu le modèle exemplaire pour d'autres puissances économiques mondiales telles que la France, la Russie, la Prusse et le Japon. En approfondissant le sujet, en 1850, le gouvernement français a baissé le taux de prélèvement douanier moyen. De plus, en 1860, il a signé une entente du libre-échange avec la Grande-Bretagne dont les principaux objectifs étaient la réduction des droits de douane entre les deux pays et l'application de la clause de la nation la plus favorisée (Schnerb, 1963). D'autres pays comme la Russie, la Prusse et le Japon ont suivi ce mouvement de libéralisation des marchés, (D'Agostino, 2003).

Il est important de remarquer qu'entre 1840 et 1870, les Etats-Unis ont fait figure d'exception en appliquant une politique protectionniste vis-à-vis des autres pays (Bairoch, 1994).

2.1.3 La troisième phase : Entre les années 1870 et 1940

Afin de mieux cerner le contexte historique après les années 1870, j'exposerai, ci-dessous, une autre phase qui a caractérisé le commerce international et qui a été marquée par le retour de la pensée protectionniste et la remise en question de la politique de la libéralisation des marchés.

Vers la fin des années 1870, la notion du libre-échange commence à être critiquée, surtout que le contexte économique européen a connu une dépression due à un net ralentissement dans les transactions commerciales (Schnerb, 1963).

En effet, cette conjoncture économique a suscité un changement radical mené principalement par l'Allemagne. En 1879, celle-ci a pu instaurer une nouvelle ère protectionniste sous la forme d'un rehaussement des barrières douanières afin de se protéger des effets négatifs de la concurrence étrangère (Montoussé et al, 2010).

De plus, cette orientation n'était que le début d'un renégat de plusieurs pays vers le protectionnisme. Par exemple, en 1881, le gouvernement français a opté pour la protection de son industrie, en appliquant des tarifs de *Méline* sur l'agriculture. Il y a eu aussi la Russie qui a protégé davantage son économie en instaurant des tarifs de *Mendeleïev* en 1891. Notez qu'à cette époque, les Etats-Unis étaient encore un pays protectionniste et qu'à la fin du XIXe siècle, le Japon s'est intégré dans le bloc des pays protectionnistes (D'Agostino, 2003).

Dans cette époque, la question du protectionnisme est revenue sur la scène politique britannique. En effet, pour faire face au développement industriel de l'Allemagne et de la Russie et au protectionnisme croissant des principaux pays européens, le conservateur Joseph Chamberlain (1836-1914) a essayé d'instaurer plusieurs mesures protectionnistes telles que la réforme des droits de douane connue sous le nom de *Tariff Reform*.

Cependant, avec la victoire des libéraux aux élections de 1906 et de 1910, le gouvernement britannique a fait le retour vers le libre-échange et il a promulgué des lois exonérant les importations des taxes douanières, sans exiger la réciprocité des autres pays (Trentmann, 2008). Selon l'historien Trentmann (2008), par rapport à plusieurs pays européens, la Grande-Bretagne est le seul pays qui a fait figure d'exception durant cette période en ayant le statut du pays libre-échangiste.

Pour illustrer davantage cette situation, je présente ci-dessous le tableau 2.2 qui décrit les droits douaniers appliqués sur les importations entre 1909 et 1914, et qui montre l'exception de la Grande-Bretagne par rapport à plusieurs pays européens :

Tableau 2.2
Les droits douaniers appliqués sur les importations entre 1909 et 1914

	Droits en % du total de certaines importations (1909-1913)	Niveau moyen des droits de douane				Produits manufacturés à l'importation (1914)	Droits sur le blé
		Indices de la Société des nations		Indices de Liepmann britanniques			
		Tous produits ^a	Produits manufacturés	Tous produits ^a	Produits manufacturés		
Allemagne	7,9	12	13	17	13	17	36
Autriche-Hongrie	7,6	18	18	23	20	35 ^a	35
Belgique	15,8	6	9	14	9	10	0
Bulgarie	15,1 ^a	-	-	23	22	-	3
Danemark	5,8	9	14	-	-	18 ^a	0
Espagne	14,3	33	41	37	34	42	43
Finlande	12,1 ^a	-	-	35	28	-	0
France	8,7	18	20	24	21	22	38
Grèce	26,6	-	-	-	-	19 ^a	37 ^a
Italie	9,7	17	18	25	20	18	40
Norvège	11,4	-	-	-	-	12 ^a	4
Pays-Bas	0,4	3	4	-	-	3	0
Portugal	23,7	-	-	-	-	-	Interdites
Roumanie	12,1 ^a	-	-	30	28	14 ^a	1
Royaume-Uni	5,6	0	0	0	0	-	0
Russie	29,5 ^a	-	-	73	84	131 ^a	0
Serbie	14,8	-	-	22	20	-	27
Suède	9,0	16	20	28	25	23	26
Suisse	4,4	7	9	11	8	7 ^a	2

Paul Bairoch, *Mythes et Paradoxes de l'histoire économique*, 1994.

Vers les années 1920, le gouvernement britannique a décidé de s'orienter vers le protectionnisme en appliquant des règles protectionnistes. À titre d'exemple, il y a eu la protection des industries stratégiques et l'application du tarif de *McKenna* sur les produits de luxe. La conversion de la Grande-Bretagne vers le protectionnisme trouve son origine dans les difficultés économiques éprouvées par celle-ci à cause du contexte politique lié à la Première Guerre mondiale (Trentmann, 2008).

Durant la période des années 1920, les pratiques protectionnistes ont été renforcées par certains pays comme la France, l'Allemagne et les Etats-Unis qui ont fait augmenter leurs droits de douane. De plus, il y a aussi le Japon qui a appliqué les pratiques antidumping en plus des taxes sur les importations (D'Agostino, 2003).

Pour permettre au lecteur de voir plus en détail le retour des pratiques protectionnistes sur la scène du commerce mondial, je présente le tableau 2.3 :

Tableau 2.3
Taux de prélèvement douanier entre 1913 et 1931

Pays / Années	1913	1925	1931
Allemagne	13%	20%	21%
France	20%	21%	30%
Grande-Bretagne	0%	5%	-
États-Unis	44%	37%	48%
Japon	30%	-	-

Paul Bairoch, *Mythes et Paradoxes de l'histoire économique*, 1994.

Le tableau ci-dessus montre à quel point le taux moyen de prélèvement douanier appliqué sur les produits manufacturés a connu une augmentation considérable entre 1913 et 1931. En effet, certains pays ont renforcé leurs pratiques protectionnistes tels la France, l'Allemagne, les Etats-Unis et le Japon, alors que d'autres ont rejoint le clan des protectionnistes comme la Grande-Bretagne qui a été auparavant le principal pays libre-échangiste.

De plus, après 1929, année ayant marqué l'économie mondiale, les pratiques protectionnistes ont connu une croissance marquante. D'une part, certains pays ont augmenté les taxes appliquées au commerce extérieur. À titre d'exemple, il y a les Etats-Unis qui ont accru leurs droits douaniers connus sous le nom de *Tarif Hawley-Smooth* en 1930. De plus, on compte aussi le gouvernement britannique qui a rehaussé ses taxes douanières, en 1931, et qui a mis en place la clause de la préférence impériale en 1932. D'autre part, le protectionnisme non tarifaire commence à prendre place dans les politiques protectionnistes sous forme de quotas d'importation, d'accords de clearing, de zones d'échanges privilégiés ou de la dépréciation monétaire.

En somme, selon Bairoch (1994), cette phase historique du commerce international est caractérisée principalement par le mouvement protectionniste qui est revenu une deuxième fois pour diriger les politiques commerciales des grandes puissances économiques mondiales et pour cerner à nouveau les îlots libéraux comme il a fait en 1815.

2.1.4 La quatrième phase : Après les années 1940

2.1.4.1 Les faits marquants

À travers la revue historique précédemment résumée, j'ai présenté les principaux passages qui ont marqué le commerce international pour conclure que le protectionnisme est la pensée qui a régné le plus entre 1800 et 1940 et que le libre-échange était un phénomène conjoncturel qui a marqué légèrement les échanges commerciaux à l'échelle mondiale.

Après la fin de la Deuxième Guerre mondiale, l'économie internationale a connu un essor favorisant les échanges commerciaux, principalement entre les pays industrialisés, et donnant ainsi naissance à une nouvelle ère économique. Le libre-échange commence donc à s'établir, en partie grâce à l'utilisation moins importante des barrières tarifaires et non tarifaires entre les pays. À titre d'exemple, les droits douaniers ont diminué considérablement de 40% à 10% entre 1950 et 1970 (D'Agostino, 2003).

Plus précisément, le passage vers le libre-échange a fait en sorte que le volume des échanges de 1950 jusqu'à 2009 s'est retrouvé multiplié par 30. Cette hausse importante est due en partie à l'évolution du taux d'exportation mondial et à l'évolution des taux d'exportation des grandes puissances économiques. À titre d'exemple, les exportations des biens et des services, qui représentaient 6% du PNB de l'Allemagne en 1950, ont atteint 40% en 2009, ce qui est aussi le cas pour d'autres pays tels que la France, la Grande-Bretagne, les Etats-Unis et le Japon (Montoussé et al, 2010).

Vers les années 70, la situation décrite ci-dessus a donné naissance à une concurrence acharnée entre les pays industrialisés et par conséquent, certaines pratiques protectionnistes ont alors fait leur apparition et ont commencé à freiner légèrement les échanges internationaux (D'Agostino, 2003). À titre d'exemple, il y a les barrières tarifaires qui englobent les taxes, les droits compensatoires et l'antidumping. De plus, il y a les barrières non tarifaires qui regroupent les normes sanitaires, techniques et environnementales ainsi que les subventions aux exportateurs comme le cas de la politique agricole européenne (PAC). Finalement, une autre mesure protectionniste est la dévaluation monétaire.

Cependant, malgré les diverses mesures protectionnistes mises en place, en aucun cas, la dimension libre-échangiste, qui marquait l'économie mondiale à cette époque, n'a été affectée. Au contraire, cette dernière a commencé à gagner du terrain suite à son expansion géographique vers d'autres pays, principalement les pays émergents et les pays en voie de développement.

En effet, au cours des années 80, les pays sud asiatiques émergents, qui ont auparavant adopté des politiques d'industrialisation basées sur la protection des industries naissantes, se sont convertis vers une économie ouverte s'inspirant de la pensée libre-échangiste et visant une insertion profonde dans l'économie mondiale (D'Agostino, 2003). En plus des pays émergents, le libre-échange a aussi entraîné des changements dans les pays en voie de développement. En effet, certains pays qui ont été auparavant des pays protectionnistes, comme la Chine, l'Inde ainsi que les pays ex-socialistes de l'Europe de l'Est, ont commencé, après les années 1990, leur transition vers des économies libérales et capitalistes.

Ce changement phénoménal, quant aux relations commerciales mondiales, trouve son origine dans l'internationalisation de l'économie qui a donné à son tour naissance à une interdépendance commerciale permettant une croissance du commerce international sans précédent.

Parmi les principaux événements qui ont marqué cette nouvelle ère économique, il y a le plan Marshall, la restructuration de l'économie européenne et de l'économie japonaise, la mise en place des organisations internationales aptes à gérer les relations commerciales entre les pays, la libéralisation des échanges par le biais des mouvements d'ouverture économique sous forme de zones d'intégration économique et à la fin les révolutions informatique et logistique (Durousset, 1994).

Ces événements ont contribué à la continuité de l'évolution du commerce international malgré certaines conjonctures défavorables à l'économie mondiale. À titre d'exemple, on peut citer les deux chocs pétroliers de 1973 et 1979. De plus, il y a eu les fluctuations monétaires causées par l'adoption des taux de change variables comme le cas du dollar américain, qui a connu entre 1975 et 1985 de fortes variations de 50% par rapport à d'autres devises. Et finalement, les déficits publics de certains pays industrialisés ont entravé légèrement les échanges internationaux (D'Agostino, 2003).

L'explication derrière cette croissance continue du commerce international, après les années 1945, est liée à plusieurs facteurs dont les principaux sont les suivants :

L'évolution démographique marquée par le phénomène baby-boom a contribué à la croissance de la population mondiale et par conséquent à la croissance de la consommation mondiale (Dioury, 2000).

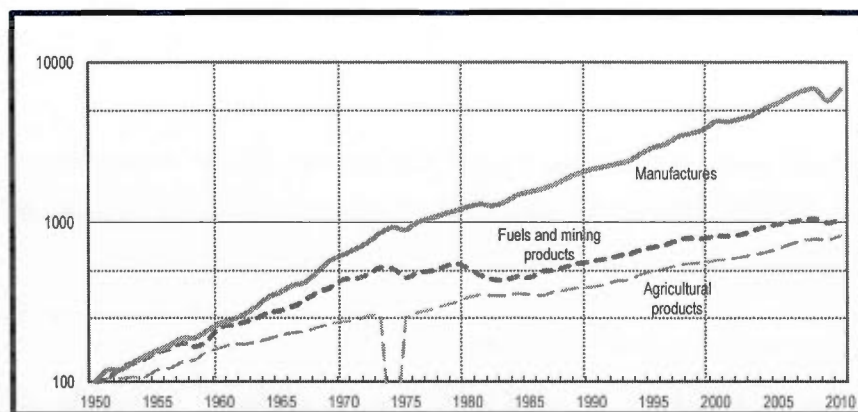
L'augmentation des dépenses en investissement a permis le développement de la productivité mondiale à travers le progrès technologique. De plus, dans le cadre des actions interventionnistes menées par les gouvernements pour atteindre une croissance économique à travers des politiques de relance, la consommation publique a connu un essor favorable aux échanges commerciaux (Dioury, 2000).

L'apparition de certains organismes internationaux, qui veillent sur l'organisation des relations commerciales mondiales, a contribué à l'évolution des échanges commerciaux entre les pays. À titre d'exemple, il y a le GATT et l'OMC qui sont les principales organisations régissant le commerce mondial (Dioury, 2000).

La croissance des exportations et des importations entre les pays à l'échelle mondiale a permis l'augmentation du volume du commerce international des marchandises (Dioury, 2000). Ci-dessous, je présente la figure 2.1 qui montre, par type de produit, l'évolution du volume des échanges de marchandises entre 1950 et 2010 :

Figure 2.1

Évolution du volume des échanges de marchandises entre 1950 et 2010



OMC, Statistiques du commerce international, 2011.

2.1.4.2 La place du GATT dans le commerce international

À la lumière de cette lecture historique des relations commerciales internationales après la Deuxième Guerre mondiale, je compléterai mon analyse historique en apportant des éclaircissements en ce qui concerne trois principaux facteurs qui ont contribué considérablement à l'instauration d'une ère économique libre-échangiste. Ces trois facteurs clés sont la signature du GATT, la création de l'OMC ainsi que la multiplication des accords d'intégration économique.

Tout d'abord, un bref aperçu historique de la situation permet de situer la naissance du GATT. Cet accord a été précédé par le contexte de la crise de 1929 qui a favorisé l'instauration de mesures protectionnistes de la part des pays développés afin de remédier au déclin de la situation économique mondiale. De plus, le déclenchement de la Deuxième Guerre mondiale a engendré des effets néfastes qui ont handicapé davantage l'économie internationale.

C'est ce contexte qui a donné naissance à la nécessité de constituer un accord mondialement accrédité dont la vocation fondamentale était de remettre en marche l'économie mondiale à travers la mise en place d'un arsenal de règles pour gérer les relations commerciales.

Fondé en 1947 par un accord de commerce entre 23 pays, le GATT a pour but de libéraliser les échanges entre les nations à travers une fixation des règles de bonne conduite et une résolution des situations conflictuelles entre les nations membres, et ce, tout en faisant appel à certains principes tels que la clause de la nation la plus favorisée, la clause de la réciprocité, la clause du traitement national et la clause de transparence (Salvatore, 2011).

La mise en application des règles du GATT a permis l'accélération de la libéralisation des échanges. Plus précisément, les tarifs douaniers ont connu une baisse remarquable passant de 40% vers la fin de la Deuxième Guerre mondiale à moins de 5% en 2000. Pour ce qui est des barrières non tarifaires, le rôle du GATT n'a pas été décisif vu la complexité des relations commerciales entre les pays signataires, chose que cette organisation a essayé de résoudre à travers plusieurs cycles dont le dernier est l'Uruguay Round qui a préparé le passage vers l'OMC (Dioury, 2000).

2.1.4.3 La naissance de l'OMC

Avant de discuter la naissance de l'OMC et son rôle dans le commerce mondial, je présente ci-dessous le tableau 2.4 qui montre l'évolution des réalisations du GATT entre 1947 et 1994 :

Tableau 2.4
Les cycles de négociations commerciales du GATT

Année	Lieu/ Appellation	Domaines couverts	Pays participants
1947	Genève	Droits de douane	23
1949	Annecy	Droits de douane	13
1951	Torquay	Droits de douane	38
1956	Genève	Droits de douane	26
1960-1961	Genève (Dillon Round)	Droits de douane	26
1964-1967	Genève (Kennedy Round)	Droits de douane et mesures antidumping	62
1973-1979	Genève (Tokyo Round)	Droits de douane, mesures non tarifaires et "accord-cadres"	102
1986-1994	Genève (Uruguay Round)	Droits de douane, mesures non tarifaires, règles, services, propriété intellectuelle, règlement des différends, textiles, agriculture, établissement de l'OMC, etc.	123

OMC, Comprendre l'OMC, 2011.

C'est parce que le GATT était considéré comme un système politique plutôt qu'une véritable organisation internationale vu sa structure, sa position juridique internationale et ses nombreuses dérogations que celui-ci a cédé la place à une institution internationale nommée l'Organisation Mondiale du Commerce, qui est fondée en 1995 à Marrakech, au Maroc.

Cette nouvelle organisation internationale a pour but de prendre en charge et de poursuivre la vocation du GATT tout en gardant le consensus comme mode de prise de décision. De plus, l'OMC se distingue par rapport à l'ancien accord par la création d'un organe de règlement des différends qui a pour objectif de veiller à la bonne conduite des pays membres et de résoudre les situations conflictuelles par l'intégration du commerce, des services et de la propriété intellectuelle de même que par la mise en place d'une autorité suprême nommée conférence ministérielle, représentante de l'instance législative de l'organisation.

Le passage vers l'OMC marque une nouvelle progression du libre-échange sans toutefois pouvoir supprimer définitivement les aspects protectionnistes caractérisés essentiellement par des plaintes pour entraves au commerce mondial.

2.1.4.4 Le rôle des accords d'intégration économique

Le rôle des accords d'intégration économique constitue le troisième facteur qui a contribué énormément à l'accélération du passage vers une économie ouverte en favorisant les échanges entre les nations.

Depuis la Deuxième Guerre mondiale, une centaine d'accords d'intégration économique ont été signés au GATT et à l'OMC, constituant ainsi des blocs régionaux qui ont donné naissance à un phénomène appelé la régionalisation. Cette régionalisation est une étape favorable à la libéralisation et à la mondialisation des échanges (Dioury, 2000).

Ces zones d'intégration économique peuvent être définies comme étant des espaces économiques sous forme d'accords visant, dans un premier temps, la réduction et l'élimination des obstacles aux échanges des biens, des services et des facteurs. Dans un deuxième temps, elles visent l'harmonisation des chartes réglementaires afin d'assurer une libéralisation réciproque entre les pays signataires.

Plus précisément, selon certains chercheurs, les accords d'intégration économique s'inspirent fondamentalement de la division du travail et elle permet une mobilité des biens et des facteurs qui vise un traitement favorable pour les flux circulants entre les pays membres (Machlup, 1976).

Parmi d'autres définitions se rapprochant de celle de Machlup, il y a celle de Robson qui présume que l'intégration économique vise essentiellement une efficacité dans l'utilisation des ressources avec référence particulière à la dimension spatiale, dans un cadre ouvert caractérisé par la liberté de circulation des biens et des facteurs de production et l'absence de discrimination entre les membres du groupe (Robson, 2002).

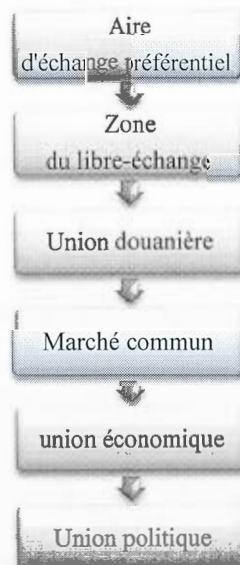
En outre, la définition de la notion de l'intégration économique en tant que concept économique ne se limite pas seulement à l'intensification des flux d'échanges de nature commerciale, financière et humaine. Au-delà de cette conception, elle s'étend vers une forme de fusion entre les pays signataires visant ainsi un élargissement des marchés, une égalisation des prix et des facteurs dans la zone. Donc, le concept d'intégration économique est fortement lié à l'allocation optimale des ressources dans un cadre spatial basé sur la notion de l'agglomération et la fusion.

En bref, l'intégration est mesurée par l'intensification du commerce et des flux d'investissements directs, par une harmonisation et une synchronisation des évolutions constatées sur les marchés et, finalement, par une interdépendance accrue des économies de la zone. De plus, le concept des zones d'intégration économique explique l'orientation des pays signataires vers l'homogénéité au détriment de l'universalité qui peut s'avérer nécessaire pour atteindre un consensus donnant naissance à de nouvelles lois favorisant leurs échanges (Eichengreen et Kenen, 1994).

En outre, la notion de l'intégration économique peut être considérée comme étant un processus évolutif dans le temps en fonction de la volonté des pays membres et de leur contexte. En effet, ce concept est constitué de plusieurs degrés qui ont chacun leurs propres caractéristiques. Même si les interactions entre les pays suivent en général un cheminement précis, l'intégration économique se fait par étapes ou par différents niveaux, dont le premier stade est l'aire d'échange préférentiel et le dernier est l'union économique.

Avant de définir chaque étape selon la typologie de Balassa (2012), je présente tout d'abord la figure 2.2 qui illustre le processus évolutif des zones d'intégration économique :

Figure 2.2
Les étapes de l'intégration économique



Bela Balassa, The theory of economic integration, 2012.

Ci-après, je présente les définitions des étapes des zones d'intégration économiques :

L'aire d'échange préférentiel : Cette première étape constitue la forme élémentaire d'association économique. Elle se présente sous la forme d'un accord entre les pays signataires à travers lequel ils s'engagent à offrir un traitement préférentiel aux produits échangés entre eux par rapport à des biens originaires des pays non adhérents à cet accord.

La zone du libre-échange : Dans cette étape, les pays signataires s'accordent sur une suppression ou une baisse des barrières à l'échange, tout en gardant une autonomie et une indépendance des politiques douanières vis-à-vis d'autres pays non membres. C'est le cas de l'ALENA qui représente aujourd'hui un bon exemple de cette forme de zones d'intégration économique.

L'union douanière : Ce degré, dans le processus de l'intégration économique, consiste à une unification de la politique douanière des pays membres vis-à-vis des pays non signataires tout en appliquant un tarif extérieur commun et un ensemble de barrières non tarifaires. A titre d'exemple le MERCOSUR.

Le marché commun : Cette étape concrétise la réussite des trois stades de l'intégration économique mentionnés ci-dessus, et se traduit par la libre circulation des facteurs de production tels que les ressources naturelles, les capitaux et la main d'œuvre. En 1987, c'est l'Union Européenne qui a atteint un tel stade, en signant l'Acte unique européen.

L'union économique : Considérée comme étant la forme supérieure du concept de l'intégration économique, l'union économique est le résultat de la réussite des étapes précédentes telles que la zone de libre-échange, l'unification des politiques douanières et la libre mobilité des facteurs de production. Elle consiste à unifier les politiques fiscale et monétaire. C'est le cas de l'Union Européenne.

L'union politique : À ce niveau supérieur du concept des zones d'intégration économique, les chercheurs considèrent l'union politique comme étant l'étape ultime dans le processus d'intégration économique en visant la suppression totale des souverainetés nationales et en mettant en place une seule identité supranationale.

2.2 Les fondements théoriques de libre-échange

Après avoir illustré l'évolution du libre-échange dans l'histoire, il est important de voir en détail les fondements et les approches théoriques qui ont défendu la libéralisation du commerce international. Pour cela, dans les lignes qui suivent, je vais aborder premièrement les modèles économiques qui ont marqué l'économie mondiale depuis le X^e siècle. Ensuite, je vais présenter les théories qui ont contribué à la conceptualisation de la notion du libre-échange.

2.2.1 Les modèles économiques dominants

L'émergence de la discipline des relations internationales, au début du X^e siècle, a permis la classification des trois courants qui sont à la base de la constitution des principales théories des relations économiques entre les nations. Selon certains chercheurs, ces courants sont le réalisme, le libéralisme et le marxisme (Ethier, 2010).

Le courant réaliste définit les relations internationales comme étant un paradigme qui présume l'existence d'une anarchie entre les pays, et par conséquent, les États cherchent à maximiser leurs intérêts nationaux à travers le renforcement des puissances politiques, économiques et militaires (Jackson et Sorensen, 2010). Cette pensée a donné naissance, dans un premier temps, au modèle mercantiliste entre le X^e et le XVII^e siècle, et dans un deuxième temps, au néomercantilisme entre le XIX^e et X^e siècle (Ethier, 2010).

Le courant libéral, quant à lui, il définit les relations mondiales sur la base de trois postulats. Ces postulats sont la rationalité de l'individu, l'importance de la politique intérieure de l'État et l'impact du régime étatique sur l'orientation de la politique extérieure. À titre d'exemple, les régimes démocratiques sont plus ouverts aux échanges par rapport à ceux qui sont autoritaires (Marchesin, 2008).

Finalement, le courant marxiste est un courant qui fait des classes sociales son unité d'analyse, contrairement aux dimensions de l'État-nation ou de l'individu. Ce courant de pensée explique en partie le sous-développement des pays du Sud en fonction de leur dépendance vis-à-vis des pays industrialisés (Marchesin, 2008).

Les trois courants expliqués brièvement ci-dessus ont donné naissance, à travers l'histoire des relations économiques internationales, à une panoplie de modèles économiques tels que le mercantilisme, le libéralisme, le néomercantilisme, le libéralisme hétérodoxe et le néolibéralisme. . Pour ce qui est du modèle marxiste-léniniste, il ne sera pas traité dans cette partie étant donné sa disparition sur la scène économique mondiale actuelle.

2.2.1.1 Le modèle mercantiliste (X^{ve}, XVI^e, XVII^e siècles)

Les premières théories, qui ont essayé d'étudier le commerce international, trouvent leur origine dans le mercantilisme qui est apparu vers le XVI^e siècle, avec le développement de l'industrie, du commerce et de la finance. Le modèle mercantiliste est connu sous plusieurs formes telles que le bullionisme espagnol (Ortiz), le mercantilisme commercial et financier anglais (Thomas Mun), le mercantilisme français (Jean-Baptiste Colbert) et le mercantilisme financier allemand (Schroeder).

Parmi les premiers principaux écrits mercantilistes, il y'a les écrits de Thomas Mun (1571-1641), intitulés *England's Treasure by Foreign Trade*, et qui renvoient à l'importance du commerce comme moteur du développement économique (Villey et Neme, 1996).

Le mercantilisme peut être défini comme étant un système de construction de l'État. En effet, les premiers États-nations, qui se sont inspirés de ce modèle, ont mis en place certains mécanismes pour développer leurs puissances économiques et renforcer leurs industries.

Parmi ces mécanismes, on retrouve les subventions aux manufactures, les privilèges, les concessions de monopoles, l'application des politiques de salaire d'airain, l'encouragement des exportations, la pression aux importations. Finalement, il y a aussi l'expansion territoriale par le biais des conquêtes colonialistes basées sur une forte logistique maritime marchande afin d'assurer des sources d'approvisionnement et des opportunités sur d'autres marchés attractifs (Nyahoho et Proulx, 2011).

En résumé, le mercantilisme est une concrétisation du courant réaliste au niveau des relations commerciales à l'échelle mondiale, vu sa conception qui interprète les rapports entre les États-nations sous forme des liens conflictuels.

2.2.1.2 Le modèle libéral (XVIIIe, XIXe siècles)

Aux XVIIe et XVIIIe siècles, l'inadaptation du mercantilisme, par rapport à l'évolution de l'économie mondiale, a conduit ce courant économique à l'échec et a donné naissance à une nouvelle doctrine qui s'est appuyée sur le libre-échange comme moteur de croissance des échanges entre les pays (Lajugie, 1982).

En effet, l'inadaptation qu'a rencontré le modèle mercantiliste, est marquée principalement par le développement intensif des colonies, par la limitation des importations qui a entravé l'approvisionnement en matières premières, et finalement par la politique de la main-d'œuvre à bas salaire qui a eu des répercussions négatives sur la consommation et conséquemment entraîne l'émergence des crises de surproduction et de l'infléchissement des investissements.

Pour sa part, le libéralisme a connu sa première apparition avec l'école physiocrate vers les années 1700, et qui voyait en agriculture la richesse de la nation (Gonnard, 1947). Cependant, avec la montée de l'industrie en Angleterre, ce courant a subi une nouvelle reformulation de la part des classiques qui ont apporté une argumentation favorable au libre-échange. Parmi les principaux auteurs, on compte John Locke (1632- 1704), David Hum (1711- 1776), Adam Smith (1723- 1790), David Ricardo (1772- 1823) et John Mill (1806- 1873).

Selon les libéraux, les individus sont des agents économiques rationnels et motivés par la satisfaction de leurs besoins à moindre coût en se procurant des produits ou des services offerts par des producteurs ou des vendeurs. Ces derniers, quant à eux, cherchent à leur tour la maximisation de leurs profits et leurs ventes à un prix avantageux. Cette dimension donne naissance à un lieu de rencontre, appelé le marché, où l'offre rencontre la demande spontanément, sans qu'il n'y ait aucune déréglementation ou intervention, ce qui permet d'avoir un équilibre des prix sur le long terme.

Autrement dit, l'économie de marché est parmi les principes fondamentaux de la pensée libérale. Elle se définit comme étant un système permettant l'allocation rationnelle des ressources dont l'ultime objectif est de veiller sur une croissance équilibrée de la production et des revenus. Cet équilibre est conditionné par un positionnement marginal de l'État dans l'économie et une suppression des interventions gouvernementales telles que la nationalisation des entreprises, la réglementation et les subventions.

En ce qui a trait aux échanges commerciaux à l'échelle mondiale, le modèle libéral juge que la richesse d'une nation est liée au développement du libre commerce qu'elle pratique à l'intérieur de son territoire de même qu'avec les autres États. Ce concept fait ressortir la notion de la spécialisation entre les pays participants dont le but est d'atteindre une minimisation des coûts et une croissance des exportations. De plus, l'expansion internationale des échanges implique que le marché mondial soit à l'abri de toute tentative protectionniste. L'objectif est de former un équilibre qui permet une interdépendance entre les nations, et qui à long terme, donne naissance, à une stabilité politique puisque chaque pays aura intérêt à échanger avec l'autre, et non pas à déclencher la guerre (Ethier, 2010).

En d'autres termes, cette conception libérale des échanges internationaux trouve son origine, principalement, dans certains travaux d'Adam Smith qui juge que l'amélioration de la productivité du travail est fortement liée à la division du travail. C'est cette spécialisation qui conduit à un développement des compétences de chaque travailleur et, par conséquent, à une plus grande efficacité lors de l'accomplissement de ses tâches (Nyahoho et Proulx, 2011).

Plus en détail, la division du travail repose sur trois fondements qui sont l'habileté, l'économie du temps et l'innovation. A commencer par l'habileté qui permet au travailleur d'augmenter la quantité qu'il peut réaliser, et qui à son tour peut être développée davantage avec la division du travail en se focalisant sur une seule tâche. Le deuxième fondement est l'économie du temps qui est le fruit de l'accomplissement d'une tâche répétitive dû à la division du travail. Finalement, l'innovation consiste à supposer qu'à force que le travailleur réalise une seule tâche dont il est spécialisé par le biais de la division du travail, il pourrait découvrir d'autres méthodes de travail qui lui permettraient d'atteindre une efficacité et une efficience de haut niveau, chose qui n'aurait pas eu lieu dans le cas de l'exécution de plusieurs tâches (Nyahoho et Proulx, 2011).

À travers l'approche de la division du travail sur le plan individuel, Adam Smith a transmis l'adaptabilité de ce concept et son importance au niveau des échanges entre les nations, c'est-à-dire que chaque nation aura à s'orienter vers le produit dont il peut tirer le maximum de profit à travers une spécialisation basée sur une division du travail à l'échelle mondiale (Krugman, 2009).

2.2.1.3 Le modèle néo-mercantiliste (XVIIIe, XIXe siècles)

Vers le XIXe siècle, la pensée économique a connu l'apparition d'un nouveau modèle qui a pour vocation de défendre les intérêts de certains pays touchés négativement par les effets du courant libre-échangiste mené par la Grande-Bretagne.

Étant initialisé par le secrétaire du trésor américain Alexandre Hamilton (1757-1804), le modèle néo-mercantiliste a été repris et appliqué par d'autres pays européens. En effet, certains théoriciens économiques de l'école allemande, tels que Friedrich List (1789-1846) et Wilhelm Rosche (1817-1894), ont été parmi les premiers penseurs européens qui ont défendu le néomercantilisme et qui fortement critiqué la politique libre-échangiste pratiquée par la Grande-Bretagne (Ethier, 2010).

Les principaux pays qui se sont inspirés de ce modèle économique sont les Etats-Unis et l'Allemagne qui, au cours du XIXe siècle, se sont dotés d'une puissance économique basée sur une industrie compétitive (Montoussé et al, 2010).

Selon les néo-mercantilistes, tout État-nation doit suivre l'exemple de la Grande-Bretagne, en développant un système industriel compétitif et en appliquant des mesures protectionnistes pour assurer une souveraineté politique, une sécurité militaire et finalement une autosuffisance économique. Plus en détail, la doctrine néo-mercantiliste se base sur des principes défendant l'État-nation qui devra concevoir une industrie compétitive tout en la protégeant de la concurrence étrangère, lors de sa naissance, à travers la limitation des importations par le biais des barrières tarifaires et non tarifaires afin d'atteindre une autosuffisance économique permettant par la suite une souveraineté politique (Henry, 2009).

Il est important de noter qu'entre 1945 et 1975, plusieurs pays du tiers-monde se sont servis du néomercantilisme comme pensée économique, ce qui a donné naissance à de nouvelles formes pour ce courant telles que les théories développementiste, structuraliste, néo-structuraliste et non marxiste de l'école de la dépendance (Ethier, 2010).

En bref, le néomercantilisme encourage les États-nations à devenir des pays protectionnistes lors de leur décollage ou de leur déclin économiques et d'être libre-échangistes lors de leur croissance.

2.2.1.4 Le modèle libéral hétérodoxe (1945-1975)

Issu principalement des travaux de John Maynard Keynes (1883-1944), le libéralisme hétérodoxe est fondé sur une critique constructive des anciens modèles vu leurs effets néfastes.

En effet, pour certains auteurs, à l'échelle mondiale, le modèle mercantiliste et le modèle libéral ont eu des conséquences négatives aux niveaux politique et économique. Plus en détail, le mercantilisme a conduit à la Première et à la Deuxième Guerre mondiale. Le libéralisme, quant à lui, il a été le modèle économique derrière la crise financière de 1929 (Deleplace, 2007).

Ayant une orientation libérale, le keynésianisme s'inspire d'une vision capitaliste sociale-démocrate, englobant l'économie du marché avec l'intervention de l'État pour assurer une croissance équilibrée à long terme à travers une répartition égalitaire de la valeur ajoutée de l'économie.

Contrairement aux libéraux qui incitent l'État à se mettre en marge quant à la planification et la gestion de l'économie nationale, la pensée keynésienne encourage des politiques de relance qui invitent les États à susciter la demande et la consommation via l'augmentation des dépenses publiques pour réaliser un plein emploi dans l'économie et, par conséquent, éviter les crises de surproduction causant ainsi un rehaussement du taux de chômage (Villey et Neme, 1996).

Autrement dit, la politique de relance, selon Keynes, doit se faire à travers le financement des projets publics, mais aussi à travers l'encouragement des industries de consommation en y impliquant plus de ressources humaines tout en veillant sur leur niveau de vie à travers une charte syndicaliste, une augmentation des salaires proportionnelle à la productivité et un système social pour la redistribution des revenus.

En ce qui concerne les relations commerciales à l'échelle internationale, le libéralisme hétérodoxe juge que l'ajustement spontané du marché mondial, grâce au libre-échange à travers la division du travail et la spécialisation basée sur les avantages comparatifs, est une dimension irréaliste. En effet, selon celui-ci, comme les États devraient intervenir pour veiller sur leurs économies nationales, ils devraient faire de même pour mieux gérer leurs échanges à l'échelle mondiale (Ethier, 2010).

C'est pour cette raison que le modèle keynésien recommande la mise en place des organisations multilatérales qui veillent sur le fonctionnement équilibré de l'économie mondiale. En effet, l'implication des organismes mondialement reconnus permet d'assurer la stabilité du taux de change et la fiabilité du financement des pays intervenants, dans l'objectif d'instaurer graduellement une économie libre-échangiste sélective. Tout cela est dans le but d'atteindre une répartition équitable de la valeur entre les pays développés, les nouveaux pays industrialisés et ceux en voie de développement.

Cependant, avec l'évolution du modèle libéral hétérodoxe dans le temps, les États, adaptatifs de ce paradigme, commençaient à atteindre leurs limites, principalement, à cause du phénomène de l'endettement qui a déclenché toute une série d'effets négatifs se traduisant au début par une inflation dans les pays industrialisés, puis par des réclamations syndicales pour rehausser les salaires. Conséquemment aux réclamations syndicales, une augmentation des coûts salariaux dépassant la productivité a amené un déclin des investissements, ce qui signifie un affaiblissement de la croissance.

Ce contexte économique a poussé les entreprises des pays développés à s'orienter vers les pays en voie de développement tout en délocalisant partiellement ou complètement leurs activités. Le mouvement de délocalisation des pays industrialisés est venu comme solution pour maintenir et renforcer leur compétitivité face aux nouveaux pays industrialisés constitués principalement par des pays sud-est asiatiques. En effet, ces derniers ont commencé, vers les années 1970, à prendre place sur la scène économique internationale (Ethier, 2010).

De Plus, certaines conjonctures économiques à l'échelle mondiale ont montré quelques limites du keynésianisme et elles ont contribué à la remise en question de ce modèle comme alternative fiable. Plus précisément, en 1974 et 1979, l'Organisation des Pays Exportateurs de Pétrole (OPEP) a augmenté le prix de pétrole, ce qui a eu des répercussions lourdes sur l'économie internationale (Ethier, 2010).

Cette remise en question a donné naissance à une nouvelle doctrine qui a marqué une nouvelle ère économique au niveau mondial et qui a pris une nouvelle forme du libéralisme inspirée des théories des classiques et des néoclassiques. C'est le néolibéralisme.

2.2.1.5 Le néolibéralisme (depuis 1975)

Avec l'échec du libéralisme hétérodoxe, la scène économique mondiale a connu l'apparition du néolibéralisme développé par certains économistes de l'école de Chicago comme Friedrich Hayek (1899-1992) et Milton Friedman (1912-2006). Ce nouveau paradigme économique revendique la nécessité d'un retour vers la notion du libre marché en marginalisant l'État par rapport à son intervention dans les affaires économiques tant sur le niveau national qu'au niveau international. Cette nouvelle orientation s'explique par le fait que la cause principale des crises économiques à l'époque du modèle keynésien, selon les néolibéraux, est que l'interventionnisme étatique produit un déséquilibre de l'économie (Villey et Neme, 1996).

En effet, la remise en question du libéralisme keynésien est fondée sur trois postulats qui sont la théorie monétariste, l'économie de l'offre et la théorie du capital humain. En ce qui concerne la théorie monétariste, Milton Friedman soutient l'idée que les banques centrales devraient être libres et à l'abri de toute intervention étatique pour définir des politiques monétaires dont les seuls paramètres sont ceux liés au marché afin d'éviter la hausse générale des prix due à la circulation intensive de la monnaie dans l'économie. Pour ce qui est de l'économie de l'offre, les néolibéraux s'inspirent de certains travaux d'Arthur Laffer qui juge que l'augmentation des impôts induit des conséquences lourdes sur l'économie du fait qu'elle décourage les investissements et l'épargne et, par conséquent, engendre la diminution des recettes fiscales. Finalement, la pensée néolibérale affirme que l'être humain est rationnel en ce qui concerne ses choix économiques, ce qui est absent au niveau des orientations étatiques keynésiennes qui accentuent les dépenses publiques sans aucune réflexion rationnelle causant ainsi des endettements et des déficits difficiles à résoudre (Ethier, 2010).

Au niveau des relations commerciales internationales, les nouveaux pays industrialisés et ceux en développement ont pris légèrement la voie néolibérale tout en gardant certains aspects libéraux hétérodoxes. En 1983, les Etats-Unis ont rehaussé leurs taux d'intérêt produisant ainsi des crises financières pour plusieurs pays du tiers-monde. Ces derniers se sont vus obligés de poursuivre des orientations néolibérales pour avoir accès aux subventions financières et aux emprunts accordés par des institutions internationales. Cela a donné naissance à une nouvelle ère du libre-échange qui a marqué l'histoire économique mondiale (Ethier, 2010).

Je récapitule l'ensemble des modèles expliqués ci-dessus sous forme du tableau 2.5 :

Tableau 2.5
les modèles économiques ayant dominé l'économie internationale depuis le XVe siècle

Modèle	Période	Paradigme
Mercantilisme	XVe, XVIe, XVIIe, siècle	Le principal acteur est l'État. L'objectif est le développement de la puissance industrielle, commerciale, militaire et politique. Les relations économiques internationales sont concurrentielles et conflictuelles. Les principales limites sont liées à la crise du système féodal et à la constitution des nations colonialistes.
Libéralisme	XVIIIe, XIXe, siècle	Le marché est le principal acteur. L'objectif est l'enrichissement des entreprises et des individus. Les relations économiques internationales sont interdépendantes et concurrentielles. La principale limite est liée à l'accession de la bourgeoisie.
Néomercantilisme	XVIIIe, XIXe, siècle	Le principal acteur est l'État. L'objectif est le développement de la puissance industrielle, commerciale, militaire et politique. Les relations économiques internationales sont concurrentielles et conflictuelles. La principale limite est liée à la constitution des nations colonialistes.
Libéralisme hétérodoxe	Entre 1945 Et 1975	Les principaux acteurs sont l'État et le marché. La finalité est l'enrichissement égalitaire des individus et des États. Les relations économiques internationales sont basées sur la coopération. La principale limite est liée à la crise économique.
Néolibéralisme	Depuis 1975	Le marché est le principal acteur. L'objectif est l'enrichissement des individus et des entreprises. Les échanges internationaux sont basés sur la concurrence et l'intégration. La principale limite est liée à la crise économique.

2.2.2 Les théories du commerce international

Après avoir présenté les modèles économiques qui constituent les fondements de base des théories du commerce international, dans la partie présente, l'accent sera mis sur les principales théories qui ont contribué à la formulation des thèses libre-échangistes.

2.2.2.1 La théorie de l'avantage absolu (1776)

La théorie de l'avantage absolu est parmi les premières théories marquant le concept du libre-échange. Elle a été développée par l'économiste libéral anglais Adam Smith, et qui a conclu que le libre-échange est un facteur d'enrichissement pour les nations intervenant dans les échanges internationaux.

Fondée sur un concept purement libéral, la théorie de l'avantage absolu est née pour remettre en cause le paradigme mercantiliste qui a marqué l'économie mondiale et, plus particulièrement, l'économie britannique jusqu'à un certain moment.

Parmi les principes sur lesquels Adam Smith a constitué sa théorie, il y a la division du travail, la spécialisation des tâches et la productivité. D'après le fondateur de l'école classique, ces derniers sont les principaux facteurs générateurs de valeur dans le cadre du commerce international pour les nations (Nyahoho et Proulx, 2011).

En effet, la spécialisation et la division du travail font en sorte que la productivité augmente par le biais des effets d'apprentissage développés au fur et à mesure que l'individu, l'entreprise ou bien la nation innove dans son métier principal. Autrement dit, l'entité qui détient un avantage absolu dans un métier aura avantage à se spécialiser dans ce métier et, par la suite, les nations seront amenées à s'échanger entre elles afin de tirer profit des gains du commerce international.

En somme, tout en se basant sur la spécialisation et les avantages absolus, la théorie d'Adam Smith juge que les échanges commerciaux entre les pays sont porteurs de valeur, car ils permettent l'accroissement de la production mondiale et des gains pour les pays qui y participent. Cependant, la réalité de l'économie internationale aboutit à la situation où les nations ne détiennent pas forcément des avantages absolus, ce qui remet en cause l'application de ce théorème et donne naissance à une nouvelle théorie libérale intitulée la théorie de l'avantage comparatif (Dioury, 2003).

2.2.2.2 La théorie de l'avantage comparatif (1815)

Dans le cadre de l'évolution des thèses libre-échangistes, les apports des théoriciens se poursuivent pour rationaliser et compléter les notions liées à la pratique du libre-échange entre les nations.

Parmi les auteurs libéraux qui ont collaboré à la pensée smithienne et qui ont apporté la plus grande contribution est l'économiste britannique David Ricardo. Ce dernier a conçu une nouvelle théorie analysant les échanges internationaux dans son ouvrage *Principes de l'économie politique et de l'impôt*, connue sous le nom de l'avantage comparatif.

Basé principalement sur l'étude de deux pays qui sont l'Angleterre et le Portugal, le théorème ricardien illustre, à travers les propos ci-dessous, les bienfaits des échanges, et ce, même en l'absence d'un avantage absolu :

Au Portugal, la fabrication du vin pourrait ne demander que le travail de quatre-vingts hommes pendant une année, tandis que la fabrication du drap exigerait le travail de quatre-vingt-dix hommes. Le Portugal gagnerait donc à exporter du vin en échange du drap. Cet échange pourrait même avoir lieu dans le cas où l'on fabriquerait au Portugal l'article importé à moins de frais qu'en Angleterre. Quoique le Portugal pût faire son drap en n'employant que quatre-vingt-dix hommes, il préférerait le tirer d'un autre pays où il faudrait cent ouvriers pour le fabriquer parce qu'il trouverait plus de profit à employer son capital à la production du vin, en échange duquel il obtiendrait de l'Angleterre une quantité de drap plus forte que celle qu'il pourrait produire en détournant une portion de son capital employé à la culture des vignes, et en l'employant à la fabrication des draps (Ricardo, 1817, p. 87).

D'après David Ricardo, un pays qui ne se dote pas d'un avantage absolu, peut tout de même échanger des produits avec un autre pays. Autrement dit, si l'on se base sur la notion de l'avantage comparatif, chaque pays peut se spécialiser dans la production du bien pour lequel le coût d'opportunité est le plus faible (Dioury, 2003). En effet, le coût d'opportunité ou bien le coût d'option est un concept qui stipule que les pays qui ne détiennent pas un avantage absolu peuvent retirer des gains du libre-échange tout en s'orientant vers des activités pour lesquelles ils disposent d'un faible désavantage en termes de coût unitaire ou bien de productivité. À l'opposé, en ce qui concerne les autres pays, ils peuvent se spécialiser dans des secteurs où ils possèdent l'avantage absolu le plus élevé (D'Agostino, 2003).

2.2.2.3 La théorie de John Mill (1848)

Certes l'apport de la théorie de l'avantage comparatif a contribué considérablement à l'étude et à la compréhension des échanges internationaux entre les nations, mais comme toute théorie, elle a certaines limites principalement liées aux hypothèses irréalistes qu'elle suppose.

En effet, les principales limites rencontrées sont, entre autres, l'immobilité des facteurs de production, l'impossibilité de mesurer les gains d'échange et finalement le manque de précision dans les modalités du partage des gains issus de l'échange.

Pour John Mill, la demande mondiale des produits échangés à l'échelle planétaire est déterminante dans la répartition des gains générés. En d'autres mots, les pays se spécialisant dans la production des biens faiblement demandés au niveau international auront une faible part du gain global mondial. Cela est dû, en partie, à leurs prix peu élevés suite à la faible demande initiale. Quant aux pays produisant des biens fortement demandés, ils auront une part plus importante dans le gain mondial puisque leurs produits seront vendus à des prix plus élevés.

En d'autres mots, John Mill considère la loi de l'offre et de la demande comme étant un mécanisme qui permet la répartition des gains entre les pays échangeant leurs biens. Selon ce principe, ce sont les pays en de développement qui auraient une part importante du gain global mondial, comparativement aux pays industrialisés. Cela s'explique par le fait que les pays industrialisés expriment une forte demande vers les pays en voie de développement en termes de sont de matières premières (D'Agostino, 2003).

Pour bien éclaircir le raisonnement de John Mill, ci-dessous, je présente un passage de son livre intitulé *Principles of Political Economy*, et à travers lequel, il explique le lien entre la loi de l'offre et de la demande et le commerce international.

...The Equation of International demand. It may be concisely stated as follows. The produce of a country exchanges for the produce of other countries, as such values as are required in order that the whole of her exports may exactly pay for the whole of her imports. This law of International Values is but an extension of the more general law of value, which we called the Equation of Supply and Demand. We have seen that the value of a commodity always adjusts itself as to bring the demand to the exact level of the supply (John Mill, 1848, p.592-593).

2.2.2.4 La théorie de Heckscher et Ohlin (1933)

Suite à l'évolution de l'économie, les deux auteurs suédois Heckscher et Ohlin ont repris la théorie de David Ricardo afin de l'adapter aux nouvelles réalités économiques, et ce dans le but principal de démontrer que la possession d'un avantage comparatif est liée à l'abondance ou la rareté des facteurs de production (Dioury, 2003).

Le concept de la théorie de Heckscher et Ohlin conclut que les pays ont tendance à se spécialiser dans des activités impliquant des facteurs de production qu'ils possèdent en abondance et à importer des biens nécessitant des facteurs de production qui leur manquent (Melo et Grether, 1997). À titre d'exemple, le Canada qui possède des terres fertiles aura tendance à se spécialiser dans le blé et à en exporter de grandes quantités. Par contre, le Maroc s'orientera vers la production des oranges vu les conditions climatiques favorables à ce secteur d'activité.

Selon Bergeron, l'exportation d'un bien plutôt que d'un autre est liée aux conditions factorielles qui rendent le pays apte à combiner les facteurs de production entre les industries de telle façon à générer un prix relatif rendant le bien compétitif sur le marché mondial (Bergeron, 1976).

Bref, selon la théorie de Heckscher et Ohlin, les échanges commerciaux à l'échelle mondiale s'expliquent par l'abondance ou la rareté des facteurs de production.

2.2.2.5 La théorie Heckscher, Ohlin et Samuelson (1941)

En 1948, la théorie de Heckscher et Ohlin a été reprise par l'économiste américain Samuelson afin de la compléter et de la formaliser sous le nom d'un nouveau théorème intitulé HOS signifiant la théorie de Heckscher, Ohlin et Samuelson.

La principale contribution de Samuelson aux théories du commerce international est l'hypothèse selon laquelle l'adoption du libre-échange et l'accroissement des échanges commerciaux entre les pays permettent une convergence mondiale des prix et des facteurs de production. Autrement dit, le commerce international permet une égalisation des prix et aussi des facteurs de production, ce qui s'explique par le fait que les échanges, entre deux pays au niveau international, conduisent à une égalisation des prix. Par la suite, cela donne naissance à un échange indirect des facteurs de production (Phan, 1993).

2.2.2.6 La théorie de Leontief (1947)

Vérifiant la pertinence de la théorie de Heckscher et Ohlin, l'économiste américain Leontief (1906-1999) a repris, au début des années 50, ce théorème pour l'appliquer sur le cas des Etats-Unis.

Selon l'hypothèse de Heckscher et Ohlin, les Etats-Unis devraient exporter davantage des biens nécessitant des ressources colossales en termes de capitaux puisque c'est leur facteur abondant (Dioury, 2003). En revanche, la conclusion dégagée à partir des tests de Leontief traduit une autre réalité que celle fondée par le modèle Heckscher et Ohlin. En effet, selon Leontief, les principales exportations des Etats-Unis vers les autres pays émanent essentiellement des activités se basant sur l'abondance de la main-d'œuvre, alors que les importations sont composées des biens à forte dimension capitaliste.

L'argumentation de Leontief est que les Etats-Unis possèdent une abondance au niveau de la main-d'œuvre qui se caractérise à son tour par une forte qualification. De plus, ils importent de grandes quantités de matières premières à forte intensité capitaliste, ce qui conduit à une remise en question de la définition de l'analyse des facteurs abondants et des facteurs rares (Krugman, 2009).

En bref, le paradoxe de Leontief constate que le contenu en facteur de travail des exportations des Etats-Unis est supérieur au contenu qu'on est supposé avoir en termes de capital (Montoussé et al, 2010).

Cependant, avec l'émergence de l'économie du savoir, basée sur une mondialisation des flux financiers, humains et de l'information, la validité des anciennes théories du commerce international, fondées par les classiques et les néoclassiques, a été remise en question.

En effet, la critique de certaines hypothèses irréalistes, telles que la représentation interbranche des échanges et la considération constante de l'évolution des dotations en facteurs de production, a donné naissance à de nouvelles théories. Parmi les principales nouvelles théories qui servent aujourd'hui de référence pour étudier le commerce international, il y'a la théorie néo-technologique et la théorie de la concurrence imparfaite (Dioury, 2000).

2.2.2.7 La théorie néo-technologique

Les anciennes théories considèrent les dotations en facteurs de production, plus précisément les facteurs naturels et humains, comme étant constantes dans le temps. Cependant, la réalité économique affirme que les dotations en facteurs de production ne sont pas constantes et subissent des changements à travers le temps, en raison de l'évolution du contexte politique, économique et social de la nation.

Les pays sud-asiatiques constituent le meilleur exemple pour démontrer ce constat. En particulier, il y a la Corée du Sud qui était, avant son décollage économique, un pays se spécialisant dans des productions impliquant une main-d'œuvre abondante et peu qualifiée. Or, avec son plan gouvernemental de mise à niveau de son économie nationale, à travers le développement de son capital humain par le biais de l'éducation, la Corée du Sud a pu se réorienter vers de nouvelles activités à haute valeur ajoutée et qui nécessitent un savoir technologique important et une main-d'œuvre hautement qualifiée (Dioury, 2000).

L'exemple de la Corée du Sud permet de voir que les pays peuvent modifier leurs spécialisations et que certains facteurs de production ne sont pas toujours constants dans le temps.

De plus, l'importance de la théorie néo-technologique réside dans le fait qu'elle permet de voir d'autres dimensions qui influencent les échanges commerciaux entre les pays à l'échelle mondiale. En effet, depuis quelques décennies, les échanges à l'échelle internationale se composent majoritairement de produits basés sur des facteurs de production technologiques tels que le progrès technique et l'innovation. Avec le temps, cela entraîne une modification dans les exportations et les importations du pays en question et par conséquent il modifie sa spécialisation. En d'autres termes, le progrès technique et l'innovation tendent à réorienter la spécialisation du pays en question à travers le développement de son savoir technologique (Dioury, 2003).

En résumé, contrairement au modèle HO où la technologie est constante dans le temps et identique dans l'espace, la nouvelle théorie néo-technologique explique les échanges internationaux en termes d'écart technologique et considère que ce dernier est en mutation continue.

2.2.2.8 La théorie de la concurrence imparfaite

La réalité de l'économie mondiale actuelle tend à s'éloigner de la représentation des classiques. En effet, les anciennes théories reposent sur une conception interbranche considérant qu'un pays exporte son produit et importe les matières premières nécessaires à sa production.

Cependant, de nos jours, le commerce interbranche a été remplacé par un commerce intrabranche qui inclue les importations et les exportations des produits similaires dans la même branche ou le même secteur. Plus précisément, le commerce intrabranche considère qu'un pays exporte et importe le même bien (Nyahoho et Proulx, 2011). À titre d'exemple, le Japon qui exporte sa marque de voiture Honda en Allemagne et qui importe la marque allemande Mercedes et vice versa.

Cette représentation intrabranche peut prendre une dimension horizontale ou bien verticale. Concernant la première dimension, les biens échangés sont similaires par rapport à leur niveau de gamme, mais différent au niveau horizontal en fonction de l'image de marque communiquée par chaque produit. Cependant, au niveau vertical, les biens commerciaux échangés sont similaires, mais différent au niveau de la gamme (D'Agostino, 2003).

En d'autres termes, les pays ayant un niveau élevé d'industrialisation similaire s'orientent vers l'exportation et l'importation des mêmes produits, tout en exportant des produits hautement technologiques, des machines ou des automobiles et en important les matières premières nécessaires à leur production. Cependant, selon cette théorie, les écarts au niveau de la répartition des gains du libre-échange entre les nations participantes vont s'élargir davantage vu que les pays industriels dont les firmes multinationales sont compétitives vont tirer plus de gains par rapport à ceux moins avancés ayant des entreprises moins performantes. Autrement dit, l'inégalité économique va se creuser davantage entre le monde industrialisé et le tiers-monde sur la base de la concurrence imparfaite (Dioury, 2000).

Bref, l'émergence d'une nouvelle tendance du commerce mondial basée sur des interactions intrabranches fait en sorte que cette réalité échappe aux anciennes théories libérales au sujet du libre-échange. Cela s'explique par la complexité qui caractérise les relations commerciales mondiales de nos jours.

Sous forme du tableau suivant, je résume les points saillants de chaque théorie :

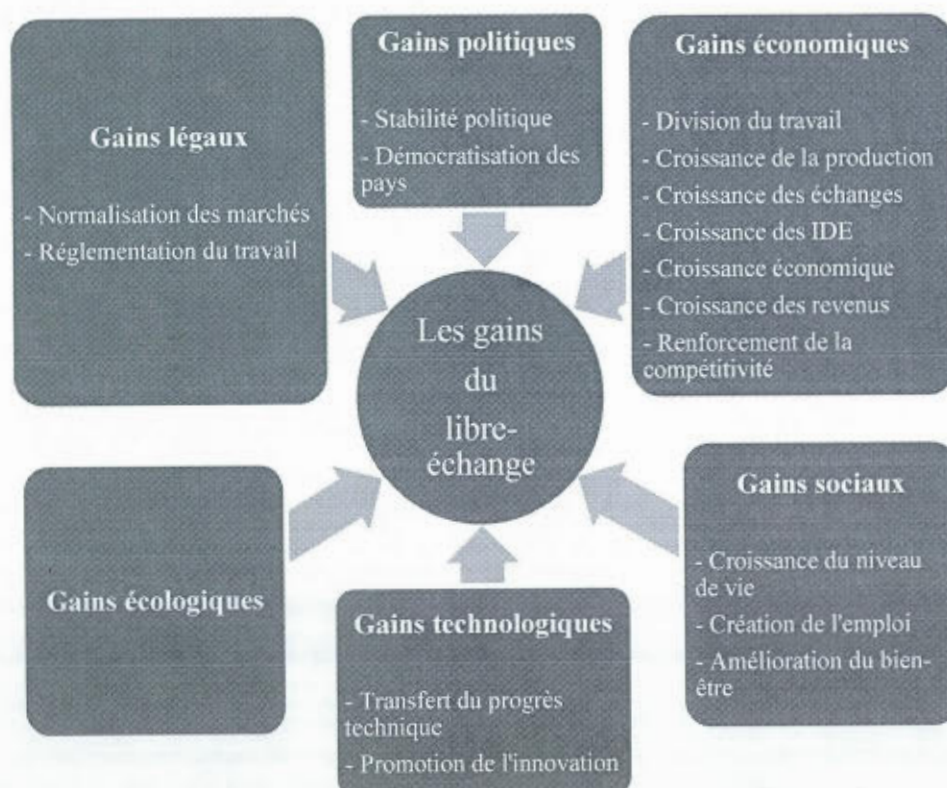
Théorie	Auteur	Principes
La théorie de l'avantage absolu	Adam Smith (1723- 1790)	La division de travail. La spécialisation. La notion de l'avantage absolu.
La théorie de l'avantage comparatif	David Ricardo (1772- 1823)	La division de travail. La spécialisation. La notion du coût d'opportunité ou d'option.
La théorie de Mill	John Mill (1806- 1873)	La notion du partage des gains entre les pays. La loi de l'offre et la demande au niveau du marché mondial est déterminante au niveau de la répartition des gains générés par le commerce international.
La théorie HO	Heckscher et Ohlin (1879, 1952) (1899-1979)	La théorie HO a tenté d'expliquer les facteurs qui déterminent l'avantage comparatif. La notion de l'abondance ou la rareté des facteurs de production.
La théorie HOS	Heckscher, Ohlin et Samuelson	La notion de la convergence mondiale des prix et des facteurs de production.
La théorie de Leontieff	Wassily Leontief (1906-1999)	L'avantage comparatif d'un pays ne dépend pas forcément des facteurs de production dont il se dispose, ce qui est connu sous le nom du paradoxe de Leontieff.
La théorie néo-technologique	-	L'avantage comparatif dépend aussi du facteur technologique.
La théorie du commerce intrabranche	-	Le commerce mondial est composé d'un commerce intrabranche donnant naissance à une forte concurrence qualifiée d'imparfaite.

2.3 Les gains de libre-échange

Tout au long des pages précédentes, j'ai tenté d'illustrer une vision claire et complète au sujet de la notion du libre-échange en deux temps. Premièrement, en retraçant le passage historique de ce concept afin d'étudier de près sa place dans les relations commerciales internationales depuis la naissance de la révolution industrielle en Europe. Deuxièmement, en rassemblant les différentes théories contribuant à la compréhension et à la conceptualisation de cette notion économique.

Cependant, pour compléter ce chapitre, je vais présenter, dans les lignes qui suivent, les arguments que les théoriciens libre-échangistes défendent comme étant des retombées positives du libre-échange.

Ci-dessous, je présente la figure 2.3 qui résume les gains du libre-échange sous forme du modèle PESTEL :



2.3.1 Les gains politiques

L'étude des différentes théories de la libéralisation des marchés permet d'identifier une forte corrélation entre le libre-échange et l'environnement politique.

2.3.1.1 La stabilité politique

Le premier gain politique que le libre-échange permet d'atteindre est celui de la stabilité politique entre les États-nations vu l'interdépendance que ce concept crée sur la base de la division du travail et de la spécialisation.

En effet, selon plusieurs recherches, le commerce mondial permet de créer une interdépendance des économies à l'échelle planétaire, et par conséquent, il favorise des liens de coopération économique entre les pays, ce qui a des retombées positives sur la stabilité politique internationale. Autrement dit, chaque pays contribue à l'économie mondiale en collaborant avec les autres pays tout en se spécialisant dans l'activité adaptée à son avantage comparatif. Cela donne naissance à des relations mutuellement bénéfiques contrairement au mercantilisme qui favorise des mesures protectionnistes et par conséquent crée des conflits entre les pays intervenants dans le commerce mondial (Ethier, 2010). La reconstruction de l'Europe après la Deuxième Guerre mondiale est un bel exemple pour voir le rôle qu'a joué la coopération économique dans la stabilité politique européenne.

Dans un sens plus large, l'ouverture des marchés favorise une interdépendance entre les pays développés, les pays émergents et ceux en voie de développement, ce qui se traduit par une unification sans précédent des liens entre les pays industrialisés et les pays en développement (OCDE, 1998).

À titre d'exemple, les pays de l'OCDE dépendent aujourd'hui des pays en voie de développement pour un quart de leurs exportations, soit 40% de plus qu'il y a 20 ans. De leur côté, les pays en développement réalisent avec les pays de l'OCDE plus que 60% de leurs échanges dont 47% de leurs importations de produits de base (l'OCDE, 1998).

Ces liens d'interdépendance entre les pays à l'échelle mondiale donnent naissance à des relations de partenariat et de coopération, ce qui renforce la stabilité politique au niveau mondial.

2.3.1.2 La démocratisation des pays

Il est possible de constater que le libre-échange permet aussi, au niveau politique, de contribuer à la démocratisation des nations qui ont la volonté et l'ambition de s'intégrer dans le mouvement de l'ouverture des marchés.

Au cours des années 1970 et 1980, le passage vers la libéralisation des marchés est une étape qui a nécessité, avant tout, un changement politique sous la forme d'une transition ou d'une consolidation des régimes politiques démocratiques. Ce mouvement est connu sous forme du phénomène d'émergence internationale de la démocratie. Autrement formulé, la libéralisation des échanges promeut un développement socio-économique qui rend les gouvernements autoritaires inadaptés et inappropriés et, par conséquent, elle donne naissance à une démocratisation des régimes politiques (Huntington, 1991).

Une telle situation s'explique par le fait que les formes gouvernementales autocratiques n'arrivent pas à éviter ou à régler avec succès les crises économiques ce qui accroît la probabilité que ces régimes seront transformés. Ainsi, cela réduit la capacité des dirigeants autoritaires à contrôler le processus de changement politique (Haggard et Kaufman, 1995). De plus, une panoplie de recherches scientifiques qui traite de la relation entre le processus de la libéralisation économique et de la démocratisation de la sphère politique de la nation conclut à l'existence d'une corrélation positive entre le capitalisme et la démocratisation des sociétés (Lipset, 1959).

En outre, la démocratisation des régimes politiques est accompagnée par des réformes économiques axées sur la libéralisation des échanges et l'ouverture des marchés pour répondre aux attentes du peuple (Bienen et Herbst, 1996). À titre d'exemple, contrairement aux régimes protectionnistes, dans un régime économique ouvert, les classes sociales moyennes vont bénéficier de la libéralisation des échanges en ayant des revenus plus élevés et une offre variée avec des prix plus bas (Helen, et al, 2005).

Dans l'ensemble, la libéralisation des marchés entraîne des taux de croissance économique plus élevés permettant aux pays de se développer et de créer ainsi de meilleures conditions socio-économiques pour l'émergence d'une démocratie (Hadenius, 1992). Fréquemment, dans l'histoire, les changements de politique commerciale ont presque toujours été accompagnés de changements dans les régimes politiques (Rodrick, 1994).

2.3.2 Les gains économiques

Les retombées positives du libre-échange ne se limitent pas seulement à l'environnement politique. En effet, elles se concrétisent aussi au niveau économique en entraînant, par exemple, de grandes transformations macroéconomiques génératrices de valeurs pour les nations et les agents économiques.

2.3.2.1 La division du travail et la spécialisation

La division du travail et la spécialisation sont le premier argument en faveur du libre-échange. En effet, cette première dimension des gains économiques du libre-échange permet aux pays d'orienter leurs diverses ressources naturelles, humaines, industrielles et financières vers des activités qui leur sont adaptées et appropriées.

Autrement dit, la spécialisation est un fruit de la libéralisation des échanges qui permet à chaque pays, s'intégrant dans l'ouverture économique, d'exploiter, dans de meilleures conditions, ses forces et ses compétences afin d'en tirer profit avec d'autres pays.

Cette allocation efficace et efficiente des ressources se traduit par le développement des habiletés qui permet autant aux travailleurs qu'au pays lui-même d'accroître sa capacité de production. Cela donne naissance à un avantage en termes d'économie d'échelle, d'économie de temps et aussi au niveau de l'innovation. En effet, la spécialisation dans une activité précise permet de découvrir d'autres méthodes de travail permettant l'atteinte d'une efficacité et d'une efficience de haut niveau. Il faut noter que ce phénomène d'allocation des ressources ne peut pas avoir lieu dans le cas d'une économie en autarcie (Nyahoho et Proulx, 2011).

D'après certaines études empiriques, après l'entrée en vigueur de l'ALENA, la productivité dans l'ensemble des industries canadiennes a progressé à un taux annuel estimé à 1,9%. À titre d'exemple, la productivité du travail dans le secteur manufacturier canadien a connu une croissance estimée à environ 6% (Trefler, 2004).

En somme, ce premier gain qui est lié à la division du travail et à la spécialisation génère une utilisation plus efficace et plus productive des ressources. Cette utilisation permet d'accroître la production nationale et d'atteindre un seuil de production mondiale qui serait impossible à atteindre dans une économie fermée.

2.3.2.2 La croissance de la production

Les premiers penseurs libéraux ont défendu l'idée selon laquelle la croissance de la production est une dimension des retombées économiques du libre-échange.

À travers la division du travail et la spécialisation, les individus, tout comme les nations, arrivent à allouer de manière efficace et efficiente leurs ressources. Cela signifie que chaque intervenant, dans le cadre du libre-échange, utilise à meilleur escient ses ressources productives pour atteindre un niveau plus élevé de production. C'est en se basant sur ce principe de division du travail et de spécialisation que les nations participantes dans le commerce international arrivent à pousser les frontières de leur production (Krugman, 2009). Autrement dit, le seuil de production dans une économie ouverte dépasse largement celui atteint dans une économie en autarcie. Pour clarifier davantage la relation entre le libre-échange et la production, je m'inspire du tableau 2.6 qui montre l'impact du libre-échange sur l'évolution mondiale de la production des produits agricoles et non agricoles entre 1980 et 2000.

Tableau 2.6

Évolution de la production des produits agricoles et non agricoles entre 1980 et 2000

	Prix relatifs		Exports nets		Production	
	A	B	A	B	A	B
Blé	5	+ 13	+ 47	+ 12	+ 41	+ 0.6
Riz	0	+ 7	+ 42	+ 49	+ 50	+ 0.0
Céréales second.	5	+ 14	+ 105	+ 4	+ 39	+ 0.3
Viande bovine et ovine	+ 16	+ 32	+ 79	+ 42	+ 36	+ 2.1
Produits laitiers	+ 3	+ 42	+ 11	+ 101	+ 34	+ 1.3
Autres produits animaux	1	+ 45	20	+ 171	+ 55	+ 1.3
Fourrage protidique	3	+ 16	+ 19	+ 10	+ 38	+ 6.0
Dérivés alimentaires divers	10	+ 18	+ 2	+ 50	+ 47	+ 0.8
Produits agricoles non alimentaires	+ 4	+ 46	+ 32	+ 29	+ 60	+ 2.3
Agriculture totale	4	+ 23				
Produits non agricoles			+ 11	+ 45	+ 118	+ 0.2

A : Évolution entre 1984 et 2000.

B : Changement additionnel dû au libre-échange

Fischer, Froberg, Gulbrandsen, L'agriculture dans un régime du libre-échange. 1984.

Les chiffres ci-dessus démontrent à quel point la libéralisation des marchés a eu un impact positif sur la croissance de la production. Par exemple, dans le cas de la production du blé qui a augmenté de 41% entre 1980 et 2000, il y a eu une augmentation additionnelle de 0.6% due au rôle joué par le libre-échange. Il est important de noter que pour certains produits, tels que la viande bovine et ovine, l'impact du libre-échange peut aller jusqu'à 2.1%.

2.3.2.3 La croissance des échanges

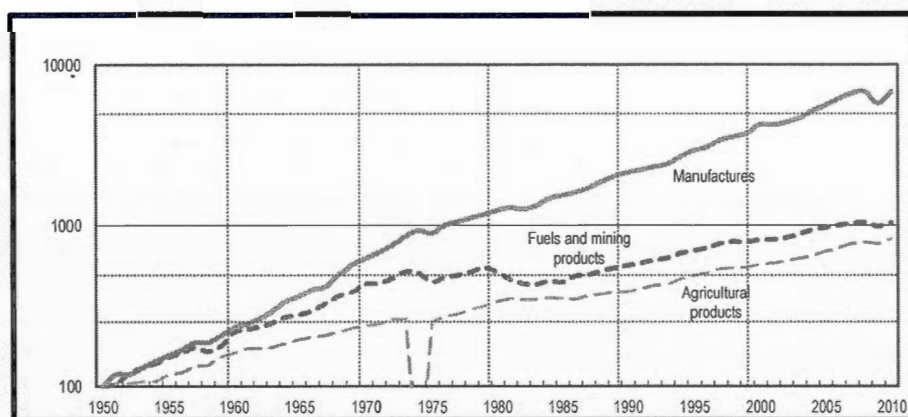
La croissance des échanges est une autre forme des gains que le libre-échange génère au niveau de l'environnement économique. En effet, les partisans de la théorie du libre-échange ont défendu, tout au long de l'histoire, l'argument selon lequel la libéralisation des marchés conduit à une augmentation des échanges entre les nations participantes. Autrement dit, les échanges dans une économie en autarcie connaissent une limitation due aux barrières qui nuisent aux interactions entre les pays, alors que dans le cadre d'une économie ouverte, le libre-échange suscite davantage d'interactions et d'échanges.

Plus concrètement, à partir des années 1950, la croissance des échanges n'a pas cessé d'évoluer. À titre d'exemple, entre 1950 et 1996, le volume mondial des échanges de marchandises s'est multiplié par presque 16, tandis que la valeur de la production mondiale s'est multipliée par 5,5. De plus, la proportion des exportations de marchandises dans cette production totale est passée de 8% à 15%. En outre, la part du commerce international dans le PIB mondial a augmenté trois fois plus vite entre 1985 et 1996. En ce qui concerne le commerce des services, les échanges ont connu une progression phénoménale et sont devenus l'une des principales composantes du commerce mondial depuis le milieu des années 80 (OCDE, 1997).

Je présente ci-dessous la figure 2.4 qui montre l'évolution du volume des échanges internationaux entre 1950 et 2010 :

Figure 2.4

Volume du commerce mondial des marchandises entre 1950 et 2010



OMC, Statistiques du commerce international 2011.

Comme le graphique ci-dessus illustre, à partir des années 50, qui constituent une nouvelle phase dans le commerce mondial, les échanges ont connu une augmentation considérable, due principalement à l'ouverture progressive des marchés et à la facilitation accordée aux mouvements des biens, des services et des flux d'investissements.

En outre, afin de démontrer davantage la corrélation qui peut exister entre le libre-échange et la croissance des échanges au niveau mondial, je présente le tableau 2.7 :

Tableau 2.7
Évolution des exportations des produits agricoles et non agricoles entre 1980 et 2000

	Prix relatifs		Export. nettes	
	A	B	A	B
Blé	5	+ 13	+ 47	+ 12
Riz	0	7	+ 42	+ 49
Céréales second.	- 5	+ 14	+ 105	4
Viande bovine et ovine	+ 16	+ 32	+ 79	+ 42
Produits laitiers	+ 3	+ 42	+ 11	+ 101
Autres produits animaux	- 1	+ 45	- 20	+ 171
Fourrage protidique	- 3	16	+ 19	+ 10
Denrées alimentaires diverses	- 10	+ 18	+ 2	+ 50
Produits agricoles non alimentaires	+ 4	+ 46	+ 32	+ 29
Agriculture totale	- 4	+ 23		
Produits non agricoles			+ 11	+ 45

A : Évolution entre 1984 et 2000. B : Changement additionnel dû au libre-échange

Fischer, Frohberg, Gulbrandsen, L'agriculture dans un régime du libre-échange. 1984.

Depuis les années 1980, le marché mondial connaît de plus en plus une libéralisation et une instauration progressive d'une nouvelle ère libre-échangiste. Cela justifie les données chiffrées représentées dans le tableau 2.7. À titre d'exemple, l'exportation du blé a augmenté de 47% entre 1984 et 2000 et l'impact du libre-échange sur cette variable a atteint 12%. Un autre exemple est l'exportation des produits agricoles non alimentaires qui a connu initialement une croissance de 32% dont la contribution du libre-échange est estimée à 29%. Finalement, pour ce qui est de l'exportation des produits non agricoles, elle a connu une croissance de 11% entre 1984 et 2000 et les changements additionnels dus au libre-échange sont estimés à 45%.

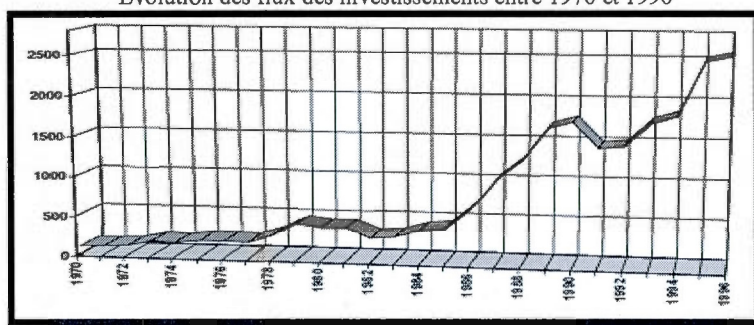
En somme, depuis que l'économie mondiale s'est orientée vers un commerce libre et ouvert, les échanges entre les pays ont connu jusqu'à maintenant une croissance sans précédent.

2.3.2.4 La croissance des investissements directs à l'étranger

Selon plusieurs recherches, la croissance des investissements directs à l'étranger fait partie des gains économiques que le libre-échange génère.

Quelques chiffres révélateurs de la situation permettent d'observer que les flux d'investissements directs à l'étranger ont connu une forte évolution depuis que l'économie mondiale a entamé la libéralisation des marchés. En effet, de 1970 jusqu'à 1996, les IDE ont été multipliés par 25, passant de 14 milliards à 350 milliards d'USD, pour devenir la force d'intégration la plus dynamique de l'économie mondiale (OCDE, 1998). Ci-dessous, je présente la figure 2.5 pour appuyer davantage les constats ci-haut :

Figure 2.5
Évolution des flux des investissements entre 1970 et 1996



CNUCED, 1997

Depuis 1970, avec la suppression des barrières aux échanges, les flux des investissements directs à l'étranger ont augmenté à l'échelle mondiale. À titre d'exemple, entre 1991 et 1995, le taux de croissance annuel moyen des IDE a été de 21% pour passer à un taux moyen de 41% entre 1996 et 1999 (OMC, 2001).

Autrement dit, le lien de causalité entre la libéralisation des marchés et la croissance des flux d'investissements étrangers IDE est fort, car le choix des politiques libérales attire davantage les IDE et ceux-ci ont des effets stimulants pour la croissance économique. De plus, les entrées des IDE touchent positivement le volume du commerce tout en contribuant à l'augmentation du volume des exportations et des importations (Ainzenman et Noy, 2005).

Dans l'ensemble, contrairement aux économies fermées, les économies orientées vers le l'ouverture des marchés bénéficient d'un niveau plus élevé d'investissement privé.

2.3.2.5 La croissance économique

Dans le cadre du commerce international, chaque pays qui s'oriente vers l'activité où il détient un avantage comparatif, soit en termes de productivité du travail, de dotation factorielle ou bien de connaissances et de technologie, il pourrait voir sa production, ses échanges et ses flux d'investissements s'accroître et, par conséquent, sa croissance économique subirait une évolution considérable.

De plus, plusieurs recherches empiriques affirment que le libre-échange, en tant que stade poussé de la libéralisation et de l'ouverture des marchés, permet d'atteindre un seuil de croissance économique supérieur à celui atteint dans les économies en autarcie.

En d'autres termes, plus le degré d'ouverture d'un pays est élevé, plus sa croissance économique progresse à un rythme rapide. En effet, à travers leurs recherches empiriques, Sachs et Warner (1995) ont conclu qu'entre les années 1970 et les années 1980, les pays qui ont opté pour des politiques d'ouverture ont connu un rythme de croissance estimé à 4,5% par année, contrairement aux pays relativement fermés qui ont évolué à un taux de croissance évalué à 0,7% (Sachs et Warner, 1995).

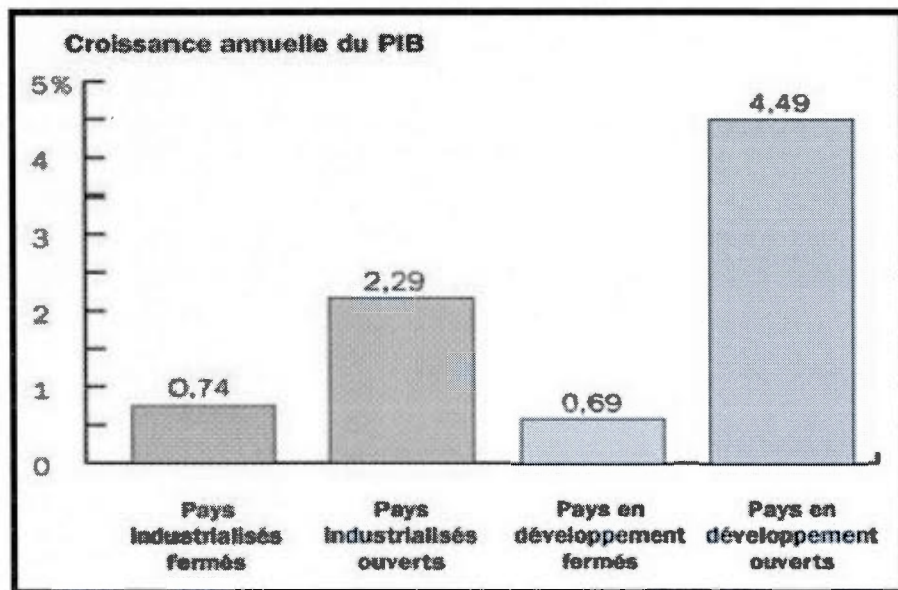
De plus, le lien de causalité entre le libre-échange et la croissance économique s'établit à travers les flux d'investissements étrangers. Cela veut dire qu'un pays qui s'intègre dans la libéralisation des échanges va attirer davantage des IDE qu'un pays qui s'exclut du mouvement de l'ouverture des marchés et, par conséquent, il atteindra une croissance économique de grand niveau (Levine et Renelt, 1992).

En outre, la libéralisation des marchés implique l'augmentation des importations des biens et des services qui incluent de nouvelles technologies. Cela donne naissance à des transferts de technologie et à des effets d'apprentissage qui permettent à la nation de développer son capital technologique de même que d'accroître sa productivité et sa production (Grossman et Helpman, 1993).

Dans l'ensemble, il existe une corrélation positive entre le degré d'ouverture et la croissance économique d'un pays (Harrison, 1996). Cela signifie que le commerce international a un impact important et significatif sur la croissance économique des économies impliquées (Frankel et Romer, 1999).

Pour bien illustrer la relation entre le libre-échange et la croissance économique, je présente ci-dessous la figure 2.6 qui compare, sur la base du PIB annuel, la croissance des économies ouvertes avec celle des économies fermées, entre 1970 et 1989 :

Figure 2.6
L'ouverture des marchés et la croissance économique entre 1970 et 1989



Sachs et Warner, Economic Reform and the Process of Global Integration. 1995.

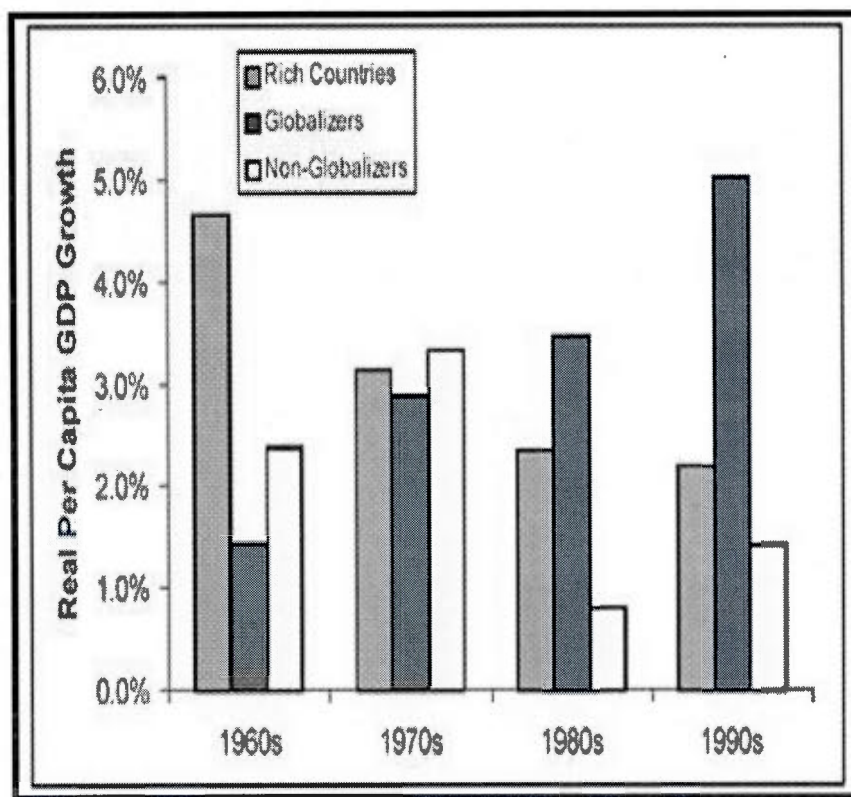
La conclusion à tirer de la figure 2.6 est qu'il existe un lien solide entre l'ouverture de l'économie sur le commerce international et le niveau de la croissance économique.

Autrement formulé, le lecteur peut remarquer que les pays ouverts aux échanges peuvent atteindre des taux de croissance importants comparativement à ceux qui sont fermés. À titre d'exemple, entre 1970 et 1989, les pays en voie de développement ouverts ont connu une croissance économique estimée à 4,49% alors que les économies des pays en voie de développement fermés ont atteint, en moyenne, un taux de croissance estimé à 0,69%. De plus, les pays industrialisés ouverts ont connu une croissance annuelle évaluée à 2,29%, alors que la croissance du PIB des pays industrialisés fermés a été seulement d'un taux estimé à 0,74%.

Ceci vient confirmer l'hypothèse selon laquelle il existe une corrélation positive entre la libéralisation des économies et la croissance économique.

En outre, pour renforcer cette argumentation inspirée des recherches de Sachs et Warner (1995), je présente, un autre résultat empirique, issu des travaux de recherches de Dollar et Kraay (2001), sous forme de la figure 2.7, et qui compare entre 1960 et 1990, la croissance annuelle du PIB par habitant dans les économies ouvertes et dans les économies fermées.

Figure 2.7
L'ouverture des marchés et la croissance économique depuis 1960 jusqu'à 1990



Dollar et Kraay, Trade, Growth and Poverty, 2001.

Cette représentation graphique illustre l'impact des politiques d'ouverture sur la croissance économique. Le principal constat qui s'y dégage est que, sur la base du PIB par habitant, les pays qui se sont intégrés dans le mouvement de la libéralisation des marchés, ont connu une forte croissance économique depuis les années 1960. Cependant, dans les pays qualifiés de non mondialisateurs, le PIB par habitant a subi depuis 1960 une décroissance considérable due, principalement, à la faible contribution au commerce mondial.

2.3.2.6 La croissance des revenus

Dans le cadre des gains économiques du libre-échange, il est d'une grande importance de mentionner la croissance des revenus comme étant une autre forme des retombées positives de ce concept.

Les premières théories du commerce international ont démontré une forte corrélation entre le libre-échange, la productivité, la production et l'accroissement de la rémunération des agents économiques qui y contribuent. En outre, la théorie de Samuelson souligne l'influence du libre-échange sur les revenus, à travers la notion de la convergence des prix et des facteurs (Dioury, 2000). En effet, le principe de la convergence des revenus avance que le développement économique des nations se caractérise par la convergence des rémunérations entre les pays développés et ceux en voie de développement (Jones, 1997 ; Goto et Baker, 1999).

Dans une autre perspective, selon le rapport de l'OCDE sur les avantages de la libéralisation des échanges et de l'investissement, les salariés des entreprises à vocation exportatrice sont nettement mieux rémunérés que les employés des entreprises non exportatrices (OCDE, 1998). En effet, le raisonnement derrière l'impact du libre-échange sur la croissance des revenus s'explique par le fait que les nations ou les entreprises orientées vers l'optique d'exportation sont plus compétitives et, par conséquent, celles-ci génèrent plus de valeur pour les individus participants (Bernard et Jensen, 1997). En d'autres termes, les pays ou les firmes qui tirent profit de l'ouverture des marchés, à travers l'augmentation de leurs productions et de leurs échanges, assurent une meilleure distribution des revenus ou des salaires. En outre, les entreprises exportatrices et les entreprises sous contrôle étranger ont tendance à être plus grandes, en termes de taille, ce qui leur permet d'assurer une rémunération plus élevée (Brown et Medoff, 1989). Ou bien, les firmes sous contrôle étranger sont parfois tenues de payer des salaires plus élevés à cause de la réglementation dans le pays d'accueil (Lipsey, 2004), ou pour réduire des fuites de connaissances et du savoir-faire dues au roulement des travailleurs (Fosfuri et al, 2001).

Pour conclure, aux Etats-Unis par exemple, les exportateurs payent des salaires 9,3% plus élevés que la moyenne du secteur (Bernard et Jensen, 1999). En outre, en Allemagne, les exportateurs offrent un avantage salarial estimé à 25% (Arnold et Hussinger, 2005).

2.3.2.7 La création de l'emploi

Qui dit la croissance des revenus, dit aussi la création de l'emploi. En effet, le libre-échange, comme mentionné précédemment, est un moteur de croissance des échanges et des investissements. Cela a pour conséquence d'élargir le champ d'opportunités d'affaires et d'agrandir les possibilités d'investissement offertes aux entreprises. Par conséquent, ces dernières arrivent à assurer un niveau de compétitivité leur permettant un niveau de croissance élevé. Les retombées de cette croissance sur l'emploi sont de grande ampleur. À titre d'exemple, les entreprises qui investissent à l'étranger tirent profit de leur expansion mondiale et arrivent, à travers la sortie des IDE, à créer et à maintenir l'emploi soit en rémunérant mieux leur capital humain, ou bien en créant de l'emploi (OCDE, 2008).

En outre, les accords du libre-échange permettent aux entreprises d'accroître leurs productivités, leurs productions et par conséquent soutenir l'emploi directement pour les personnes qui participent à la production des biens et services et, indirectement, pour celles qui offrent des activités de soutien aux entreprises exportatrices (MAECI, 2012).

Avant de conclure cette partie, j'illustre ci-dessous, quelques résultats empiriques qui laissent apparaître que la croissance et la stabilité de l'emploi dans les unités exportatrices sont plus satisfaisantes que dans les unités non exportatrices :

Au Canada, en 1996, le commerce extérieur générait un emploi sur trois avec une estimation qui présumait que chaque milliard d'exportations supplémentaires induisait, à moyen terme, entre 6.000 à 8.000 nouveaux emplois (Gouvernement du Canada, 1997).

Suite aux études de la Commission des Communautés Européennes au sujet des effets du programme de marché unique sur l'emploi, ce dernier a permis de créer entre 300.000 et 900.000 emplois (Commission des Communautés Européennes, 1996).

À la lumière de ce bref passage relatant quelques faits économiques liés à l'impact du libre-échange sur la création de l'emploi, il est possible de constater que les arguments des partisans du libre-échange sont cohérents avec les différentes données mentionnées ci-dessus.

2.3.2.8 Le renforcement de la compétitivité des pays et des entreprises

Le renforcement de la compétitivité des pays et des entreprises fait partie des retombées économiques du libre-échange. En effet, une panoplie de travaux, se consacrant à l'étude et à l'analyse des expériences des pays qui se sont orientés vers la libéralisation des échanges, révèlent qu'il y a un lien positif entre le degré d'ouverture d'une économie et sa compétitivité.

D'après certaines recherches, pour tous les pays, l'ouverture de l'économie est l'un des facteurs qui déterminent leurs productivités sectorielles et par conséquent leurs compétitivités. Dans ce sens, on peut dire que les écarts au niveau de la compétitivité entre les pays sont liés au degré d'exposition à la concurrence étrangère (Caves et al, 1992 ; Edwards, 1993 ; Pilat, 1996). Autrement dit, plus le degré d'ouverture d'un pays sur le monde est grand, plus il sera compétitif. À l'inverse, moins un pays est ouvert, moins il sera compétitif. Plus en détail, les arguments derrière l'influence positive du libre-échange sur la compétitivité des pays et des entreprises s'expliquent par le fait que l'ouverture des marchés donne naissance à une concurrence élargie. Par conséquent, les pays ou les entreprises qui échangent directement ou indirectement de nouvelles connaissances et procédures par le biais des exportations, des importations ou des IDE peuvent voir leur compétitivité se renforcer et s'améliorer (Baily et Gersbach, 1995).

En outre, la libéralisation des marchés incite les nations et les firmes à être compétitives en adoptant les meilleurs procédés, ce qui par conséquent facilite le développement du savoir-faire et des connaissances technologiques. Cette dimension a un impact considérable sur la compétitivité (Baily, 1993). De plus, l'ouverture des économies en voie de développement permet l'absorption des nouvelles technologies conçues dans les pays industrialisés. Cette ouverture a comme principale répercussion de rendre les entreprises locales plus compétitives et, par conséquent, leur permettre d'atteindre un rythme de croissance plus soutenu que dans les pays relativement fermés.

En somme, le libre-échange, considéré comme un stade poussé de la libéralisation des marchés, conduit les pays et les entreprises vers une forte compétition qui implique un renforcement de la compétitivité à travers une utilisation efficace et efficiente des ressources sous forme de méthodes de gestion performantes (US International Trade Commission, 1997).

2.3.3 Les gains socioculturels

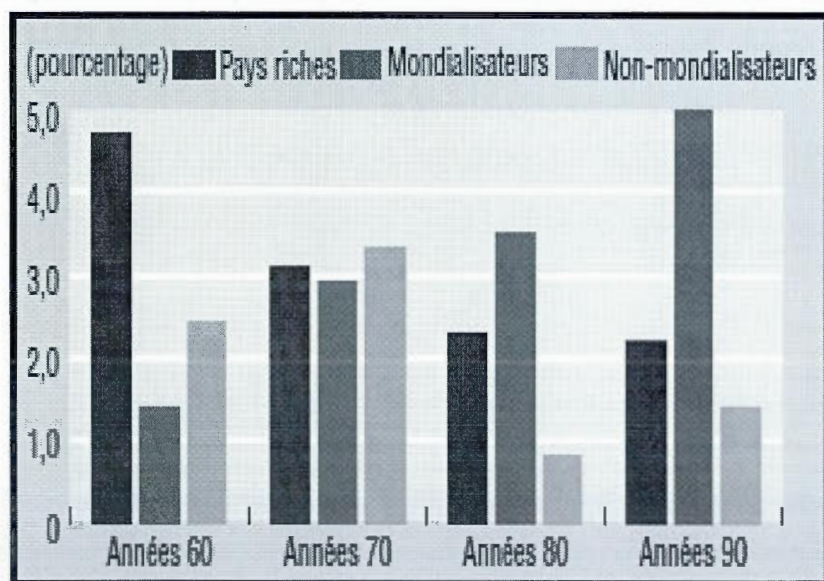
Après avoir étudié les gains politiques et économiques du libre-échange, dans cette partie, je vais identifier les gains socioculturels qui renforcent, à leur tour, les arguments en faveur de la libéralisation des marchés.

2.3.3.1 La croissance du niveau de vie

Selon la littérature, le libre-échange contribue à la croissance du niveau de vie des individus. En effet, les retombées économiques telles que la croissance économique, la croissance des revenus et la création de l'emploi conduisent à des effets considérables au niveau du bien-être des ménages.

En m'inspirant des travaux de Dollar et Kraay (2001), je présente la figure 2.8 qui compare l'évolution de la croissance du PIB réel par habitant entre les pays ouverts dits mondialisateurs et ceux relativement fermés.

Figure 2.8
Comparaison du PIB réel par habitant entre les économies ouvertes et les économies fermées



Dollar et Kraay, Trade, Growth and Poverty, 2001.

En bref, les données issues des travaux de Dollar et Kraay (2001) démontrent à quel point l'ouverture des marchés influence la croissance du PIB par habitant et, plus encore, la croissance du niveau de vie des individus.

Plus en détail, le lecteur remarque que la croissance du PIB par habitant dans le bloc des pays mondialisateurs a connu une évolution phénoménale entre 1960 et 1990. En effet, dans les années 60, elle est passée de 1,4% par an à 2,9 % par an dans les années 70. Ensuite, durant les années 1980, elle a atteint un taux de 3,5% par an pour finalement atteindre 5% par an dans les années 1990. De plus, il est important de remarquer que les pays non mondialisateurs ou relativement fermés ont eu des résultats moins performants que les pays mondialisateurs avec un taux de croissance annuel qui est passé de 3,3 %, dans les années 1970, à 1,4 % dans les années 1990 (Dollar et Kraay, 2001).

En outre, la revue de littérature, axée sur les retombées sociales du libre-échange, reconnaît que les gains économiques, en particulier la croissance des revenus et la création de l'emploi, contribuent considérablement à la croissance du niveau de vie des individus.

Pour illustrer davantage l'impact qu'a le libre-échange sur la croissance des revenus qui est un facteur déterminant dans la croissance du niveau de vie, je présente, ci-dessous, quelques résultats empiriques :

Dans le cadre de l'ALENA, les salaires versés dans les secteurs où se déroulent des échanges commerciaux ont tendance à être plus élevés comparativement aux autres secteurs (Gu et Rennison, 2006).

Dans le cadre de l'accord du libre-échange de l'ALENA, aux Etats-Unis, les secteurs tournés vers l'exportation donnent naissance à des emplois générateurs de salaires supérieurs au salaire moyen américain. En effet, la catégorie des ouvriers est payée un salaire supérieur de 13% à 16% au salaire moyen américain (OCDE, 1997).

En 1992, les filiales des entreprises étrangères délocalisées aux Etats-Unis offrent des rémunérations supérieures de 26% à celles versées par l'ensemble des entreprises du secteur privé (US Department of Commerce, 1997).

D'après la Commission des Communautés Européennes, le programme de marché unique a généré une augmentation supplémentaire de 1,1% à 1,5% du revenu, entre 1989 et 1993 (Commission des Communautés Européennes, 1996).

En plus des effets du libre-échange sur la croissance des revenus, les orientations économiques du type libre-échangiste permettent aussi la croissance des revenus de la classe défavorisée.

En effet, le revenu de la classe défavorisée varie toujours en proportion du revenu de la population. Autrement dit, le revenu de cette classe sociale subit une augmentation quand l'économie croît et ne chute pas davantage que le revenu par habitant en conjoncture de crise ou de récession (Dollar et Kraay, 2001).

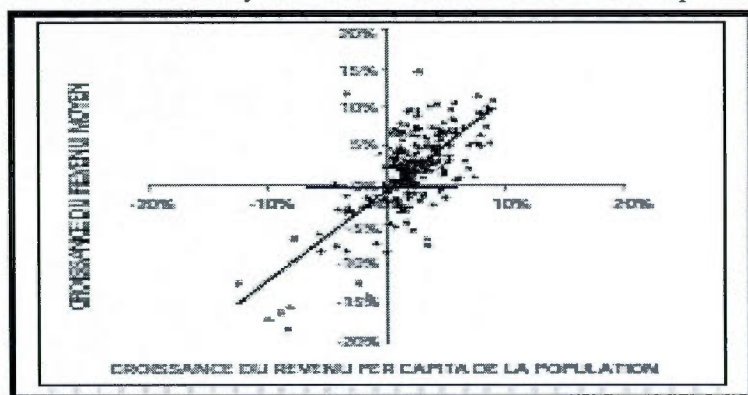
En approfondissant le sujet, il est possible de s'apercevoir que la croissance des revenus de la classe défavorisée permet la diminution du taux de pauvreté dans les pays mondialisateurs d'après 1980. À titre d'exemple, en Malaisie, le revenu moyen du cinquième le plus pauvre de la population a progressé de 5,4 % par an. En Chine, bien que le taux d'augmentation du revenu du cinquième le plus pauvre soit inférieur à celui du revenu moyen, il a néanmoins augmenté de 3,8 % par an. En outre, la part de la population de certains pays mondialisateurs vivant au-dessous du seuil de pauvreté avec moins d'un dollar par jour a fortement diminué entre les années 1980 et les années 1990. Pour citer quelques exemples, en Chine, elle a passé de 20% à 15% et de 43% à 36 % au Bangladesh. (Dollar et Kraay, 2001).

En plus de la réduction de la pauvreté, l'écart entre la classe aisée et la classe défavorisée se rétrécit vu les impacts successifs engendrés par la croissance économique sur les individus. À titre d'exemple, certains pays mondialisateurs comme la Chine, l'Inde et le Bangladesh étaient parmi les pays les plus pauvres du monde il y a vingt ans et leur croissance a été un moteur de la réduction de l'inégalité mondiale. Ce phénomène montre bien l'importance de l'impact des orientations économiques ouvertes sur les nations et les individus.

Cependant, pour appuyer l'explication faite en termes de la corrélation existante entre la croissance des revenus, l'augmentation des revenus de la classe défavorisée et la réduction de la pauvreté, je présente, ci-dessous, deux résultats sous forme de graphiques récapitulant quelques recherches menées par Dollar et Kraay (2001). D'une part, le premier résultat met l'accent sur le lien entre la croissance du revenu par habitant et la croissance du revenu moyen de la classe défavorisée. D'autre part, le deuxième résultat montre que l'inégalité des revenus est en diminution dans les économies ouvertes.

Tout d'abord, la figure 2.9 qui montre une forte corrélation entre la croissance du revenu par habitant et celle de la classe défavorisée. Plus en détail,

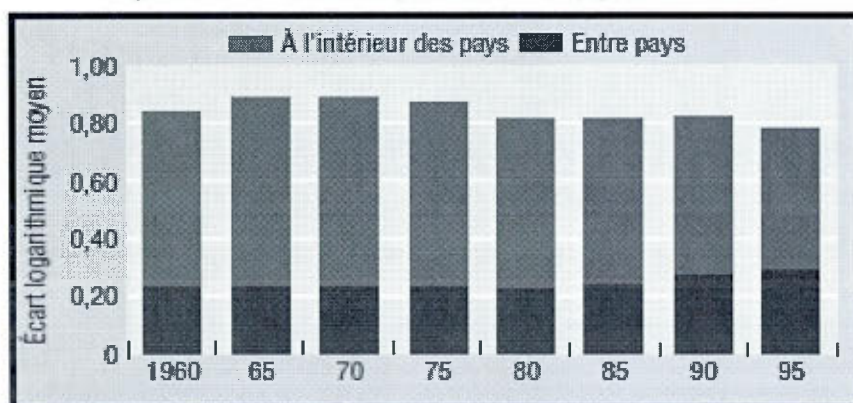
Figure 2.9
Croissance du revenu moyen de la classe défavorisée et du revenu par habitant



Dollar et Kraay, Growth Is Good for the Poor, 2001.

Ensuite, je présente la figure 2.10 qui illustre que l'inégalité des revenus à l'intérieur des pays ouverts économiquement est en régression au fil des ans, entre 1960 et 1995.

Figure 2.10
Inégalité des revenus entre les personnes dans les pays mondialisateurs



Dollar et Kraay, Growth Is Good for the Poor, 2001.

En somme, le lecteur peut observer que le libre-échange, à travers différents indicateurs économiques, a des effets notables sur la croissance du niveau de vie des individus. Tout d'abord, les répercussions du libre-échange se manifestent par une croissance du PIB réel par habitant, ensuite, par une croissance des revenus de toutes les classes sociales, ce qui permet de réduire la pauvreté.

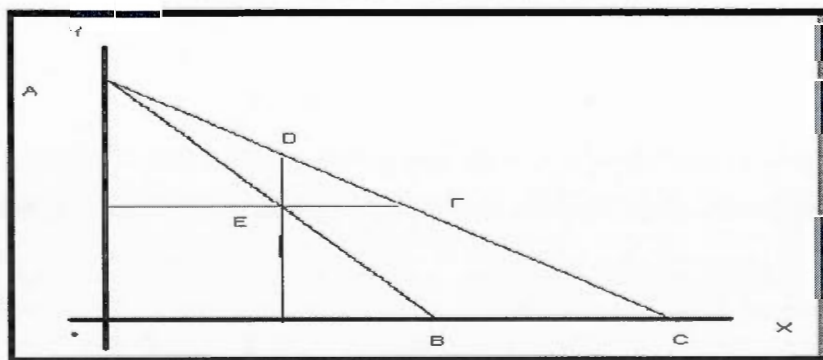
2.3.3.2 L'amélioration du bien-être du consommateur

Selon les théories du commerce international, dont celle de l'avantage comparatif en particulier, le libre-échange contribue à l'amélioration du bien-être des consommateurs. En effet, les consommateurs, comme tout autre intervenant dans le commerce mondial, tirent profit des échanges entre les nations. Que ce soit en ayant accès à une offre variée sur le marché ou bien en se procurant des biens et des services à bas prix, cela donne naissance à des gains en termes de pouvoir d'achat.

Plus précisément, le libre-échange permet aux pays participants d'augmenter leur production et, par conséquent, d'élargir leurs frontières de consommation du fait que les individus peuvent se procurer un nombre élevé de produits et de services à bas prix. Notez que ce phénomène est impossible à réaliser dans une économie en autarcie (Dioury, 2000). Cet élargissement des limites de consommation dû à l'ouverture au commerce mondial permet d'augmenter le niveau d'utilité chez les consommateurs. Cela s'explique par le fait que les échanges à l'échelle planétaire donnent naissance à une offre variée sur le marché et permettent aux consommateurs de constituer de multiples combinaisons de consommation vu le large choix dont ils disposent (Nyahoho et Proulx, 2011).

Pour représenter graphiquement la notion d'élargissement des frontières de consommation, je me sers de la figure 2.11 qui montre que le champ de consommation est plus large dans une économie ouverte que dans une économie fermée.

Figure 2.11
Impact du libre-échange sur les frontières de consommation



Henner, Commerce international, 1997.

En autarcie, l'ensemble des combinaisons de biens X et Y peut être représenté par la frontière AB, alors que dans le cas d'un commerce libéralisé, l'ouverture implique une modification sous forme d'un élargissement de la frontière AB pour qu'elle devienne AC. Cet élargissement est dû à la spécialisation qui, à son tour, conduit à une augmentation de production. Cela rend l'offre, en termes quantitatif et qualitatif, plus variée. Les consommateurs vont donc tirer profit d'un choix plus large que dans une économie en autarcie.

Dans un autre sens, le libre-échange influence positivement le bien-être des consommateurs à travers la maîtrise du taux d'inflation et la réduction des prix. Selon certains chercheurs, dans une économie ouverte, le taux d'inflation est plus réduit que dans une économie fermée (Romer, 1993). Autrement dit, une ouverture des marchés et une libéralisation des échanges impliquent une réduction de l'inflation.

Pour mettre en évidence la corrélation entre le libre-échange et la réduction de l'inflation, je présente, sous forme de la figure 2.12, un résultat empirique issu des travaux de recherches de Langenfeld et de Nieberding (2005) au sujet des retombées positives du libre-échange sur les consommateurs.

Figure 2.12
Corrélation entre l'ouverture de l'économie américaine et son taux d'inflation entre 1980 et 2002

CORRELATION BETWEEN U.S. OPENNESS AND U.S. INFLATION RATES, 1980-2002		
	Openness	P-value
Consumer Inflation Rate	-0.658	0.006**
Economy-wide Inflation Rate	-0.683	0.000**
** Significantly different than zero at the 1 percent level of significance.		

Langenfeld et Nieberding, The Benefits of Free Trade to U.S. Consumers, 2005.

Comme les deux chercheurs ont mentionné dans l'interprétation des résultats de leur recherche, les deux mesures de l'inflation américaine sont négativement corrélées avec l'ouverture américaine durant la période 1980-2002. Cela signifie que l'ouverture de l'économie conduit à une réduction du taux d'inflation et contribue à l'amélioration du bien-être des consommateurs en leur permettant un vaste accès aux biens et services dont ils ont besoin.

2.3.4 Les gains technologiques

La littérature qui traite de l'impact de la libéralisation des échanges sur l'environnement technologique, résume les différentes retombées constatées essentiellement en deux points, le transfert du progrès technique et la promotion de l'innovation.

2.3.4.1 Le transfert du progrès technique

L'étude des nouvelles théories du commerce international permet au lecteur de voir de près comment la libéralisation des marchés peut avoir un impact sur le partage des connaissances technologiques et le transfert du progrès technique.

En effet, les flux technologiques constituent la troisième principale force dans la mondialisation des marchés, car depuis quelques décennies, l'économie mondiale n'assiste pas seulement à une intégration des marchés, mais aussi à une émergence de l'économie du savoir basée sur la diffusion des connaissances technologiques à l'échelle planétaire (Grossman et Helpman, 1991). Autrement dit, les effets de la libéralisation des marchés ne se limitent pas aux produits ou aux services, mais également aux connaissances technologiques (Rivera-Batiz et Romer, 1991). En effet, les activités de recherche et de développement des entreprises multinationales ont pris une dimension internationale, ce qui a considérablement contribué à la circulation des flux technologiques à l'échelle planétaire (OCDE, 2009).

En d'autres termes, la nouvelle structure des échanges internationaux, présentée sous forme d'un commerce intrabranche basé sur une spécialisation pointue au niveau des procédés de production, oriente les entreprises dans diverses directions. En effet, celle-ci peut les pousser à échanger considérablement avec l'extérieur, ou bien, à sous-traiter une activité parmi les siennes, ou encore, à délocaliser partiellement ou complètement leur processus de production (Dioury, 2003 ; Montoussé et al, 2010). En fait, c'est à travers les importations, la sous-traitance ou la délocalisation que les entreprises arrivent à échanger leurs connaissances technologiques et, par conséquent, elles contribuent au transfert du savoir technologique entre les pays. Généralement, ce transfert a lieu entre les pays industrialisés et les pays émergents. À titre d'exemple, on peut citer la Corée de Sud qui, au moment de s'orienter vers la production des mémoires d'ordinateur Samsung, elle a importé des équipements de fabrication de semi-conducteurs du Japon et des Etats-Unis afin de développer son capital technologique (OCDE, 2009).

2.3.4.2 La promotion de l'innovation

Le libre-échange est un facteur qui encourage l'innovation et qui incite au développement technologique. Cela peut se faire, soit en intégrant les firmes dans des interactions fortement concurrentielles nécessitant une veille technologique hautement développée, ou soit en permettant aux entreprises d'accéder à des marchés favorables au progrès technique.

Tout d'abord, l'ouverture des marchés place les pays et les entreprises dans une forte compétition exigeant que chaque intervenant soit compétitif en vertu du principe de l'avantage comparatif. Cependant, actuellement avec l'évolution de la structure du commerce international, le concept de l'avantage comparatif détenu par la nation ou l'entreprise ne se limite plus seulement à la notion de la productivité ou des dotations factorielles, mais aussi à l'innovation et au progrès technique. Dans un contexte pareil, les acteurs intervenants cherchent une meilleure intégration de leurs activités, ce qui implique l'adoption des stratégies procurant des avantages concurrentiels, principalement, à travers l'innovation. Autrement dit, l'innovation peut prendre la forme d'une action autonome pour anticiper la concurrence (Harvey, 1998) ou bien, la forme d'une réponse à la mondialisation des marchés dans le sens où elle permet aux pays et aux entreprises de se développer au niveau mondial en surmontant les barrières mises en place par les parties concurrentes leaders (Tortellier, 2005).

Ensuite, les marchés ouverts sont favorables aux entreprises innovatrices dans le sens où ils permettent de rentabiliser les innovations réalisées. Plus précisément, les exportations vers des marchés générateurs de valeur permettent aux entreprises de couvrir leurs coûts de recherche et de développement, ce qui ne serait pas toujours possible si les efforts de commercialisation étaient uniquement axés sur le marché local. De plus, comme une grande partie des coûts de recherche et de développement sont fixes, une firme qui se positionne à la fois sur le marché domestique et sur les marchés étrangers peut être en mesure de rentabiliser ses investissements en recherche et développement sur un volume de ventes plus important. À titre d'exemple, en 2004, Samsung a dépensé 4.6 milliards de dollars en recherche et développement, soit 8.3 % du total de ses ventes. Autrement dit, si elle avait dû se focaliser seulement sur le marché coréen, elle aurait dû en dépenser près de 50% pour maintenir son seuil de recherche et de développement (OCDE, 2009).

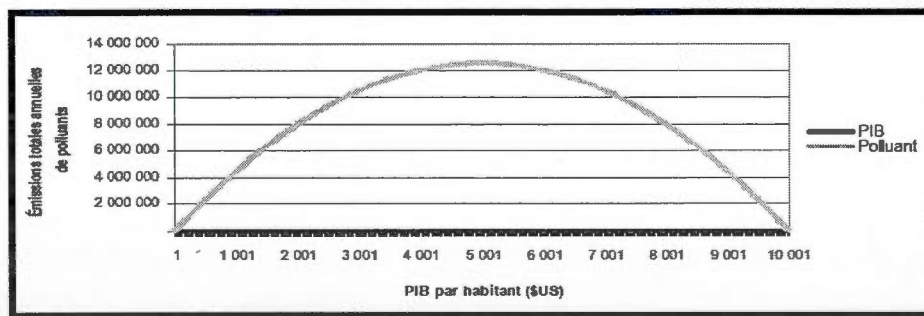
2.3.5 Les gains écologiques

Après avoir donné un bref aperçu sur les gains technologiques, je m'oriente, dans cette partie, vers l'étude des gains du libre-échange au niveau de l'environnement écologique.

D'après la littérature, l'influence du libre-échange sur l'environnement écologique est de type indirect, du fait que cela se passe à travers des transformations économiques. En effet, en modifiant certains équilibres macroéconomiques, les effets de la libéralisation des marchés se font ressentir au niveau écologique. Plus précisément, le libre-échange est un stimulateur pour la croissance économique. Celle-ci permet au pays en question de générer les ressources nécessaires pour la mise en place des lois pour la protection de l'environnement. De plus, l'augmentation du revenu par habitant encourage un nombre élevé d'individus à exiger un environnement de qualité supérieure (Lomborg, 2001).

D'après quelques travaux de recherche, dans une économie prospère, l'augmentation des revenus implique une augmentation des émissions polluantes jusqu'à un certain seuil où ces deux variables commencent à évoluer dans le sens opposé. Autrement dit, les revenus continuent à s'accroître tandis que les émissions polluantes commencent à diminuer (Grossman et de Krueger, 1991). Pour illustrer ce constat empirique, j'expose ci-dessous la figure 2.13 qui montre que le seuil qui constitue le point d'inflexion des émissions polluantes, semble être franchi lorsque le PIB par habitant atteint 5.000 USD.

Figure 2.13
Courbe environnementale de Kuznets



Commission de Coopération Environnementale, Libre-échange et environnement, 2002.

Cela signifie que la croissance économique, à travers le stimulateur du libre-échange, conduit à une amélioration de la qualité de l'environnement. En effet, les pays peuvent régler leurs problèmes de pollution lorsque leur richesse croît en stimulant la croissance économique.

2.3.6 Les gains légaux

D'après la littérature, le libre-échange peut aussi avoir des répercussions positives sur l'environnement légal, et ce, plus précisément au niveau de la normalisation des marchés et de la réglementation du travail.

2.3.4.1 La normalisation des marchés

Les recherches prouvent l'existence d'un fort lien entre l'extension des marchés et le développement de la normalisation. En effet, dans le cadre de la libéralisation des marchés, la normalisation est une nécessité dans le sens où le commerce à l'échelle planétaire pousse les entreprises à s'aligner sur des standards internationaux et à respecter les normes exigées pour avoir accès à certains marchés (Lamanthe, 2007). En d'autres termes, les référentiels normatifs permettent d'avoir de l'information sur les caractéristiques des produits et leurs qualités, condition évidente pour assurer une circulation sur les marchés au niveau international (Duvernay, 1986). Globalement, la croissance du commerce mondial implique l'élargissement du champ de la normalisation, l'apparition des nouveaux acteurs de la normalisation et la multiplication des référentiels normatifs (Graz, 2004).

2.3.4.2 La réglementation du travail

Au niveau de la réglementation du travail, il existe quelques recherches qui concluent que le libre-échange peut avoir un impact positif sur la réforme de la politique du travail. En effet, l'influence du libre-échange peut prendre plusieurs formes. À titre d'exemple, on peut citer l'introduction d'une nouvelle vision relative au respect des droits du travailleur basée sur la dynamisation et l'accompagnement des réformes sociales pour le respect et la promotion des droits au travail (Haji, 2009).

D'après une étude empirique, menée par le Centre d'études sur l'intégration et la mondialisation de Montréal, traitant de l'impact de l'accord du libre-échange entre les Etats-Unis et le Maroc sur la politique du travail marocaine, on peut conclure que cet accord a permis, d'un côté, l'adoption d'un code de travail complet pour la protection des droits des salariés, et d'un autre, l'institutionnalisation et la régulation des rapports sociaux et de travail pour assurer le respect des ententes signées par le Maroc à l'Organisation Internationale du Travail (OIT).

Conclusion du chapitre

Dans les pages qui précèdent, l'objectif était de présenter et de synthétiser une large littérature qui traite de l'évolution historique et théorique du libre-échange.

Je conclus le chapitre présent sous forme des points suivants :

La première partie : Cette partie intitulée l'histoire du libre-échange résume le passage historique qu'a connu le libre-échange dès la naissance de la révolution industrielle en Europe jusqu'à aujourd'hui. De plus, elle permet de décrire les faits qui ont marqué l'évolution de ce concept sur quatre phases telles qu'avant les années 1840, entre 1840 et 1870, entre 1870 et 1940 et après les années 1940.

La deuxième partie : Cette deuxième partie a pour objectif de présenter les fondements et les approches théoriques qui ont contribué à la conceptualisation de la notion du libre-échange.

La troisième partie : La troisième partie porte sur les gains que le libre-échange génère pour les pays et les agents économiques concernés. De plus, elle présente en détail selon le modèle PESTEL comment les composantes macro-environnementales réagissent à l'impact des accords d'intégration économique de type des zones de libre-échange.

CHAPITRE III

REVUE DE LITTÉRATURE EMPIRIQUE

Après avoir conçu une revue de littérature mettant l'accent sur l'évolution historique et théorique de la notion du libre-échange, je vais présenter dans ce deuxième chapitre des travaux empiriques qui illustrent l'impact de certains accords tels que :

L'accord du libre-échange entre le Canada et la Corée du sud.

L'accord d'association entre le Maroc et l'Union Européenne.

En effet, la partie présente est une étape intermédiaire entre la théorie et l'étude empirique qui fait l'objet de ce mémoire, et elle permettra de voir plus concrètement comment élaborer un cadre conceptuel fiable pour analyser les gains du libre-échange.

La structure du chapitre présent sera comme suit :

La première partie : Cette partie présente des recherches empiriques qui traitent les gains dont le Canada pourrait bénéficier dans le cadre de son nouvel accord de libre-échange avec la Corée du sud. Pour plus de précision, l'organisation de cette partie est faite en fonction des trois principaux points suivants :

L'aperçu général : Ce premier point décrit le contexte qui caractérise les relations économiques entre le Canada et la Corée du sud.

Les enjeux de l'accord : Ce deuxième volet permet de voir les enjeux derrière la volonté du Canada et la Corée du sud pour conclure un accord d'intégration économique.

L'impact de l'accord : Ce dernier point présente en détail les perspectives dont le Canada pourrait bénéficier dans le cadre de son entente avec la Corée du sud.

La deuxième partie : Ce chapitre sera complété par une présentation de certains travaux qui ont abordé la question de l'impact de l'accord de libre-échange entre le Maroc et l'UE. Cette partie est devisée à son tour en trois points tels que l'aperçu général, les enjeux et finalement l'impact de l'accord. Cette structure permet de couvrir l'ensemble des éléments déterminants dans la compréhension de cet accord entre le Maroc et l'UE.

3.1 L'accord de libre-échange entre le Canada et la Corée du Sud

3.1.1 Aperçu général

Avant tout, il sera pertinent de présenter un aperçu général sur le contexte de l'accord de libre-échange entre le Canada et la Corée du Sud.

Les premiers signes d'une volonté pour conclure une entente entre le Canada et la Corée du Sud remontent à 2004. En effet, durant la même année, le pays asiatique a exprimé son intérêt pour signer un accord avec le Canada, ce qui a donné naissance à des discussions pour étudier la faisabilité de telle entente économique. Mais c'est qu'en juillet 2005 que ces deux pays ont commencé les négociations officielles en termes de forme et de fond (Chambre des Communes du Canada, 2008).

L'objectif majeur de cette entente économique est de supprimer les droits de douane sur la quasi-totalité des exportations et des importations de marchandises entre ces deux pays, ainsi que de réduire les barrières non tarifaires de même que les mesures sanitaires et phytosanitaires qui constituent des obstacles majeurs pour l'accès aux marchés. De plus, l'accord met l'accent aussi sur les services tout en visant une facilitation d'accès au marché coréen et une simplification de la réglementation mise en place. Cependant, les secteurs de la santé, de l'éducation, des services sociaux et de la culture seraient exclus de l'application de l'accord (Chambre des Communes du Canada, 2008).

En outre, le Canada et la Corée du Sud partagent des relations de longue date sur le plan économique en termes du commerce et de l'investissement. Pour refléter l'ampleur de ce partenariat, je présente ci-dessous les chiffres suivants :

En 2012, le Canada a exporté 3,71 milliards CAD de marchandises et il a importé en provenance de la Corée du Sud un total de 6,37 milliards CAD. Les principales exportations canadiennes vers le marché coréen varient entre biens industriels, métaux et minéraux, produits agricoles et agroalimentaires, et finalement les produits du bois (MAECI, 2013).

En 2012, l'investissement direct canadien à destination de la Corée du Sud a atteint 565 millions CAD alors que l'investissement coréen au Canada s'est chiffré à 5,82 milliards CAD (MAECI, 2013).

3.1.2 Les enjeux pour le Canada

Après cet aperçu reflétant quelques points saillants de l'accord de libre-échange entre le Canada et la Corée du Sud, dans les lignes suivantes, je vais synthétiser les grands enjeux qui entourent cette entente économique.

En effet, le Canada et la Corée du Sud entretiennent des relations économiques considérables qui datent de plusieurs années et qui présentent une panoplie d'opportunités pour les deux pays. En 2013 par exemple, la Corée du Sud figure dans la liste des dix principaux partenaires commerciaux du Canada (MAECI, 2013).

Ci-dessous, je résume quelques faits qui renvoient à l'importance d'un accord de libre-échange entre le Canada et la Corée du Sud :

Au niveau de l'attractivité du marché, le marché coréen est en forte croissance. En effet, le PIB de la Corée du Sud est estimé à plus que 1,1 billion CAD (MAECI, 2013).

Au niveau des échanges commerciaux bilatéraux, le commerce de marchandises de la Corée du Sud est estimé en 2012 à près de 10,1 milliards CAD. Plus en détail, en ce qui a trait des exportations canadiennes, les ressources naturelles constituent une branche d'exportation en forte croissance vers la Corée du Sud. Plus concrètement, le charbon, le bois, la pâte de bois, les minéraux et les produits agroalimentaires ont connu une forte croissance. En 1997, elles représentaient 44% du total des exportations de marchandises alors qu'en 2006 elles sont passées à 62%. En outre, au niveau des importations canadiennes, les produits manufacturés en provenance de la Corée du Sud représentent les trois quarts du total des importations de marchandises. À titre d'exemple, les véhicules automobiles et les pièces automobiles forment la plus importante branche importatrice canadienne (Chambre des Communes du Canada, 2008).

Au niveau des services et des IDE, les chiffres sont relativement modestes. En 2005, par exemple les exportations de services canadiens sont estimées à 651 millions CAD et les exportations de services coréens vers le Canada sont chiffrées à 324 millions CAD (Chambre des Communes du Canada, 2008).

3.1.3 L'impact de l'accord

Pour être précis par rapport à l'impact de l'accord de libre-échange entre le Canada et la Corée du Sud, dans la partie présente, j'aborde brièvement, à travers certaines études gouvernementales, quelques retombées de cette entente.

Ci-dessous, je récapitule l'ensemble des perspectives liées à cet accord :

L'abaissement des droits de douane : La réduction des droits douaniers est parmi les premières répercussions positives que l'accord de libre-échange entre le Canada et la Corée du Sud. En effet, cette entente abaissera progressivement, voire éliminera les barrières tarifaires sur les exportations canadiennes à destination du marché coréen. Une telle situation pourrait donner naissance à des retombées économiques importantes sur le Canada vu que les droits de douane coréens imposés aux exportateurs canadiens sont deux fois plus élevés que les droits de douane canadiens appliqués aux exportateurs coréens. Par ailleurs, l'élimination des droits de douane pourrait permettre aux exportations canadiennes de grimper de 60% par rapport à ce qu'elles ont été avant 2005. Plus précisément, les industries qui reposent sur les ressources naturelles et l'agriculture sont parmi les principales branches exportatrices canadiennes qui auraient le plus à gagner (Chambre des Communes du Canada, 2008).

L'élimination des barrières non tarifaires : Les barrières non tarifaires font partie des principales restrictions qui posent problème aux exportateurs canadiens ayant un intérêt sur le marché de la Corée du Sud. En effet, les secteurs automobile, forestier, agroalimentaire et industriel sont les principales branches exportatrices sensibles à l'impact des barrières non tarifaires. C'est dans ce cadre que la négociation d'une entente de libre-échange constitue l'occasion opportune pour aborder la question de la réduction des barrières non tarifaires et son impact sur la facilitation d'accès au marché. Autrement dit, la question des barrières non tarifaires est liée à la question de l'accès au marché, dans le sens où la conclusion d'un accord de libre-échange est une opportunité qui pourrait permettre d'ouvrir certains secteurs coréens relativement fermés, ce qui pourrait engendrer des répercussions considérables sur les entreprises canadiennes (MAECI, 2013).

La croissance des exportations canadiennes : Comme je l'ai mentionné dans les lignes qui précèdent, l'abaissement des droits de douane et des barrières non tarifaires pourrait conduire à une croissance des exportations canadiennes. En effet, la signature d'un accord de libre-échange avec la Corée du Sud permettrait aux entreprises canadiennes d'élargir et de diversifier la structure de leurs exportations. En outre, les entreprises canadiennes sont devant la nécessité de diversifier leurs marchés pour plusieurs raisons telles que la forte concurrence à l'échelle mondiale, l'apparition de certains différends commerciaux avec les États-Unis (Chambre des Communes du Canada, 2008).

Le positionnement stratégique du marché coréen : La position stratégique de la Corée du Sud sur le continent asiatique représente des opportunités considérables pour le Canada. Plus en détail, depuis quelques années le pays asiatique émergent concluait de plus en plus d'accords de libre-échange avec plusieurs partenaires, ce qui représente des perspectives futures attractives pour le Canada. Autrement dit, la Corée du Sud est un point stratégique qui pourrait permettre aux entreprises exportatrices canadiennes d'exploiter les opportunités d'affaires qu'offre l'Asie de l'est. Ce qui serait déterminant pour la présence commerciale et la compétitivité des entreprises canadiennes. En somme, le positionnement stratégique de la Corée du Sud peut être résumé sous forme des points suivants (Chambre des Communes du Canada, 2008) :

L'emplacement de la Corée du Sud est une opportunité qui pourrait permettre au Canada de tirer profit de l'expansion du commerce international en Asie-Pacifique.

La présence sur le marché de l'Asie de l'est pourrait assurer un élargissement des chaînes d'approvisionnement pour les entreprises canadiennes.

La conclusion d'un accord de libre-échange avec la Corée du Sud est un moyen pour tisser des relations profondes avec d'autres partenaires économiques dans la région.

La signature de cette entente pourrait faciliter l'accès à l'investissement direct canadien sur le marché coréen.

3.2 L'accord de libre-échange entre le Maroc et l'UE

3.2.1 Aperçu général

Le Maroc et l'UE ont une longue histoire commune vu les liens géographiques, historiques, politiques et culturels que ces deux parties partagent. En effet, depuis 1969, le Maroc a essayé d'entretenir des relations économiques privilégiées avec l'UE, ce qui a donné naissance à un premier accord préférentiel, qui a été à son tour approfondi en 1976 par la signature de l'accord de coopération. En 1996, le Maroc et l'UE ont signé une nouvelle entente qui ne se limite pas seulement au volet commercial, mais traite le politique, l'économique, le financier, le technique, le social et le culturel (Ministère du Commerce extérieur du Maroc, 2009).

L'accord de libre-échange entre le Maroc et l'UE met l'accent sur les aspects suivants :

La zone de libre-échange : La coopération commerciale est le centre de cet accord. Elle vise l'instauration progressive d'une zone de libre-échange.

La coopération économique et technique : Elle constitue un élément primordial dans la réussite de l'instauration de la zone de libre-échange. Elle vise en effet, l'appui au secteur privé, l'ajustement structurel, la mise à niveau de l'infrastructure économique et la promotion de la recherche scientifique.

La coopération financière : Elle a pour objectif de promouvoir les programmes d'aide de la politique méditerranéenne, à travers des plans ayant comme but la promotion de la coopération financière.

La coopération socioculturelle : Ce volet vise le traitement non discriminatoire en termes de conditions de travail, de rémunération et de protection sociale des travailleurs Marocains en Europe.

La coopération réglementaire : Ce chapitre contient les dispositifs systématiques concernant les normes et standards, la protection de la propriété intellectuelle, les règles de la concurrence et la contrebande.

La coopération politique : L'accord de l'association entre le Maroc et l'UE vise aussi le renforcement du dialogue politique.

3.2.2 Les enjeux pour le Maroc

Après avoir introduit cette partie par un aperçu général, dans les lignes qui vont suivre, je vais présenter les enjeux déterminants liés à l'accord de libre-échange entre le Maroc et l'UE.

En effet, pour plusieurs raisons économiques, l'accord avec l'UE est de grande importance pour le Maroc. Plus en détail, ci-dessous, je synthétise les différents enjeux à souligner :

L'élargissement de l'UE et l'intégration de nouveaux pays européens est un défi de grande taille pour les exportateurs marocains. Cela renvoie à la nécessité d'une mise en œuvre d'une entente de libre-échange afin d'assurer une facilitation d'accès pour les exportations marocaines.

Les échanges entre le Maroc et l'UE jouent un rôle très important pour l'économie marocaine. En effet, l'UE est le principal partenaire économique du Maroc avec environ plus de 70% des exportations et 60% des importations. Plus en détail, les exportations du Maroc vers l'UE sont très déterminantes pour l'ensemble de l'économie marocaine. À titre d'exemple, en 1998, le Maroc a exporté en Europe 93% de ses produits finis, 54% de ses produits de mer, près de 58% ses agrumes, près de 78% de ses tomates.

L'importance des relations économiques entre le Maroc et l'UE ne se limitent pas seulement aux échanges, mais ils intègrent aussi les flux d'investissements directs à l'étranger, et qui proviennent à 90% de l'UE soit approximativement 1,7 milliard USD en 1999.

Le Maroc réalise 80% de ses recettes touristiques avec l'UE. En effet, pour le Maroc, les pays européens sont les principales sources de provenances des entrées de devises.

Les transferts des Marocains résidants à l'étranger représentent l'une des principales sources de recettes de la balance des paiements. Avec l'équivalent de 2 milliards USD, 90% des transferts de capitaux vers le Maroc viennent de l'UE.

3.2.3 L'impact de l'accord

Pour comprendre l'impact de l'accord de libre-échange entre le Maroc et l'UE sur l'économie marocaine, je me suis inspiré de plusieurs travaux empiriques dont les résultats obtenus peuvent être classés sous forme de deux scénarios.

3.2.3.1 Le premier scénario

Selon certaines recherches empiriques, dans le cadre de son accord avec l'UE, le Maroc est sorti gagnant sur plusieurs niveaux tels que la production, les exportations, les importations et les investissements.

Premièrement au niveau de la production : L'accord signé avec l'UE a contribué à la croissance de la production sectorielle et nationale au Maroc. Conséquemment, cet effet sur la production a des répercussions positives sur l'ensemble de l'économie marocaine.

Le tableau 3.1 résume les effets liés à une augmentation de production, ce qui par conséquent influence positivement plusieurs indicateurs économiques. À titre d'exemple, le PIB profite de la croissance de la production des légumineuses exportables.

Tableau 3.1
Impact d'un accroissement de 20% de la production sur l'économie marocaine

	%Vol	%Val	%Vol	%Val	%Vol	%Val	%Vol	%Val
PIB	2.50	2.30	0.50	0.60	1.40	1.50	0.30	0.30
Importation	2.10	2.10	0.40	0.40	-3.10	-1.60	0.60	0.60
Cons privée	2.40	1.80	0.30	0.50	0.80	1.50	0.10	0.20
Salaires		1.80	0.20	0.46	0.13	0.72	0.13	0.23
EBE		3.05		0.96		2.92		0.39
Dt Paysan		2.33		1.64		6.58		0.01
EBE des EI		2.67		1.13		3.57		0.03
Revenu Men		1.84		0.59		1.47		0.23
Revenu Res	3.30	3.65	0.05	0.86	1.18	1.52	0.17	0.25
Cons Men		1.78		0.51		1.47		0.22
Cons Res		3.83		0.73		1.51		0.24
Total rec fiscales		3.56		0.73		2.03		0.47

Fouzi Mourji, L'impact de l'instauration d'une zone de libre-échange sur l'économie, 1995.

En gros, le lecteur peut remarquer que la croissance de la production engendre des répercussions positives sur plusieurs critères susceptibles à leur tour d'influencer la croissance économique. À titre d'exemple, le PIB, les revenus et la consommation.

Deuxièmement au niveau des exportations : Pour ce qui a trait des exportations, elles ont subi un accroissement en termes de volume, de valeur et de marge. En d'autres mots, premièrement la quantité des exportations marocaines a augmenté vu la facilitation d'accès à un marché très large et l'absence des quotas. Deuxièmement, les marges sont plus importantes vu l'application des lois réduisant et supprimant la taxe de la préférence communautaire sur les exportations marocaines. En finalement, cette entente favorise le développement des exportations de produits industriels dont lesquels le Maroc détient un avantage comparatif (Mourji, 1995).

Pour illustrer davantage ce constat, je présente ci-dessous le tableau 3.2 qui résume l'impact de l'accord de libre-échange avec l'UE sur les exportations marocaines agricoles :

Tableau 3.2
Accroissement de 20% de la valeur des exportations marocaines

	IAA		PÊCHE		LEGUM	
	% Vol	% Val	% Vol	% Val	% Vol	% Val
PIB	0,3	0,3	0,2	0,6	0,2	0,3
Import	0,4	0,4	0,2	0,2	0,3	0,3
Cons privée	0,6	0,2	0,3	0,6	0,4	0,1
Salaires	0,68	0,24	0,14	0,13	0,51	0,17
EBE		0,41		1,34		0,27
Dt Paysan		0,12		3,72		0,18
EBE des EI		0,25		1,84		0,13
Rev Men		0,21		0,59		0,14
Rev Res		0,97	0,48	0,57	0,63	0,69
Cons Men		0,16		0,81		0,10
Cons Res		0,97		0,57		0,70
Tot Rec		0,43		0,36		0,28

Fouzi Mourji, L'impact de l'instauration d'une zone de libre-échange sur l'économie, 1995.

Les données issues du tableau 3.2 présentent les résultats d'une augmentation de 20% de la valeur des exportations marocaines à destinations du marché de l'UE. On cite ici les exportations de fruits et légumes (LEGUM), des produits de la pêche (PÊCHE) et des industries agricoles et alimentaires (IAA). Autrement dit, l'augmentation de la valeur des exportations marocaines est génératrice de valeur pour l'économie marocaine sur un ensemble de variables, à titre d'exemple les revenus, les salaires ainsi la consommation, ce qui a des conséquences positives sur les recettes de l'État. En plus de l'impact sur les exportations en termes de valeur, l'accord de l'association permet aux exportations industrielles de s'accroître de 20%. Ce qui a d'autres répercussions positives sur l'ensemble de l'économie. En d'autres mots, l'accord de libre-échange permet l'augmentation des exportations des produits industriels, des revenus des ménages ainsi que leur consommation.

Pour concrétiser par des données chiffrées ce constat, je présente ci-dessous le tableau 3.3 :

Tableau 3.3
Accroissement de 20% du volume des exportations industrielles marocaines

	Matériel électrique		Chimie et parachimie		Textile et habillement	
	% Vol	% Val	% Vol	% Val	% Vol	% Val
PIB	0.1	0.1	0.5	0.7	0.7	1.1
Import	0.2	0.2	0.9	0.9	0.9	0.9
Cons privée	0.0	0.0	0.1	0.4	0.3	0.7
Export	0.6	0.6	3.3	3.3	4.2	4.2

Fouzi Mourji, L'impact de l'instauration d'une zone de libre-échange sur l'économie, 1995.

Le tableau met en valeur l'impact qu'engendre la croissance des exportations en termes de volume sur l'ensemble de l'économie marocaine. Plus en détail, l'augmentation des exportations industrielles donne naissance à une croissance du PIB, une progression des importations et une augmentation de la consommation privée.

Troisièmement au niveau des importations : Dans le même sens que les exportations, les importations à leur tour subissent une influence positive, ce qui se répercute sur l'ensemble des indicateurs économiques, à titre d'exemple, le PIB progresse, les prix intérieurs diminuent de 14%, et par conséquent la consommation s'accroît de 11,4%.

Quatrièmement au niveau des investissements : Grâce à l'accord de l'association entre le Maroc et l'UE, l'investissement des acteurs européens progresse fortement, sous forme des délocalisations partielles ou complètes de certaines activités. En effet, ces investissements contribuent à stabiliser la progression de la production, comme c'est le cas de la production agricole à travers l'introduction de certaines méthodes modernes. Plus en détail, le lien entre cette entente et l'encouragement de l'investissement réside dans le fait que cet accord permet l'intensification des échanges et la réduction des coûts de transition. En termes chiffrés, au Maroc, l'investissement s'est accru entre 2000 et 2002 pour atteindre respectivement 24% et 26% du PIB national (Caupin, 2005).

Pour plus d'information sur l'essor des IDE la validité de ce résultat empirique, je présente ci-dessous le tableau 3.4 qui montre que depuis que le Maroc a entamé la libéralisation de son économie à travers la signature des accords de libre-échange, le taux d'investissement a connu un accroissement considérable.

Tableau 3.4
Accroissement du taux d'investissement au Maroc (En % du PIB)

	1995-96	1997-99	2000-02
Maroc			
Investissement total	20,2	22,0	23,7
Investissement administration	3,4	3,0	2,9
Investissement privé	16,8	19,0	20,8

Vincent Caupin, Le libre-échange méditerranéen, 2005.

D'un autre côté, ci-dessous, j'illustre quelques données qui illustrent comment l'accord de libre-échange avec l'UE contribue à l'accroissement de l'investissement, ce qui se manifeste sur tout l'ensemble de l'économie marocaine.

Tableau 3.5
Accroissement du 20% de l'investissement

	PIB	Import	Cons privée	FBCF	Salaire	EBE	Total recettes
Vol	4,60	8,50	7,40	8,40	2,06		
Val	6,30	8,60	9,20	9,90	3,79	8,21	7,80

Fouzi Mourji, l'impact de l'instauration d'une zone du libre-échange sur l'économie, 1995.

Dans l'ensemble, le scénario présent présente une vision positive interprétant l'impact de l'accord de libre-échange entre le Maroc et l'UE sur l'économie marocaine. Ci-dessous, je présente le tableau 3.6 qui résume l'ensemble des résultats de ce premier scénario :

Tableau 3.6
Synthèse des effets de l'impact de l'accord de l'association sur le Maroc

	PIB	Import	Cons privée	Export	Salaire	EBE dit paysan	Total recettes
Vol	3,70	6,20	5,50	9,20	5,57		
Val	4,70	6,90	5,80	13,40	6,20	5,99	5,18

Fouzi Mourji, l'impact de l'instauration d'une zone du libre-échange sur l'économie, 2000.

3.2.3.2 Le deuxième scénario

Selon d'autres recherches, l'accord de libre-échange avec l'UE engendre des effets plus en moins positifs sur certaines variables et génère des retombées négatives sur d'autres éléments. Pour illustrer ce constat, je présente, sous forme du tableau 3.7, une synthèse de l'impact global de l'accord d'association sur le Maroc.

Tableau 3.7
Impact global de l'annulation des droits de douane entre le Maroc et l'UE

Grands agrégats	Evolution (%)	Données Budgétaires	Evolution (%)	Marché du travail	évolution (%)
Production	-1.6	Droits de douane	-54.7	Deman. De travail :	-2.3
Revenu disponible	-3.4	Impôts directs	-4.2	Main d'œuvre**	-1.1
Consom. Privée	0.7	Impôts indirects	-5.6	Qualifiés	-3.2
F.B.C.F.	-10.1	Recouvrements globaux	-12	Cadres	
Importations	1.3				
Importations E.U.	7.25				
Imports R.d.M.*	-6.2				
Exportations	1.1				

Hamdouch et Chater, Impact des accords de libre-échange méditerranéens, 2001.

Selon les travaux de Bachir Hamdouch et Mohammed Chater (2001), globalement l'accord entre le Maroc et l'UE, peut avoir les répercussions suivantes :

La production subit une diminution légère de 1,6%, influençant ainsi le PIB, le revenu disponible et par conséquent l'épargne privée.

Les exportations croissent de 1,1% dans le même sens que les importations qui à leur tour progressent de 1,3%.

L'investissement chute de 10% vu le cumul des contre-performances des épargnes publiques et privées.

Les recouvrements du trésor public diminuent de 12% à cause de la chute des recettes douanières et des fléchissements des impôts directs et indirects.

La consommation privée augmente légèrement et même si les prix à l'importation baissent cela ne fait que compenser la faiblesse des revenus.

Le marché du travail subit un effet considérablement négatif au niveau de ses trois composantes telles que les cadres, les qualifiés et la main-d'œuvre.

Conclusion du chapitre

En présentant des cas de certains accords de libre-échange, le lecteur pourra voir comment ce type d'accord d'intégration économique influence les pays signataires et par conséquent compléter sa vision par rapport à la théorie du libre-échange.

La synthèse de ce chapitre peut être formulée sous forme des deux points suivants :

Le cas de l'accord de libre-échange entre le Canada et la Corée du sud : la conclusion d'un accord entre le Canada et la Corée du sud est très déterminante pour les deux pays vu le partenariat économique que ces deux partenaires partagent aux niveaux des échanges de marchandises, du commerce des services et des investissements. De plus, le Canada pourrait tirer de cette entente plusieurs gains dont les principaux sont l'abaissement des droits de douane, l'élimination des barrières non tarifaires, la croissance des exportations canadiennes et le positionnement stratégique du marché coréen.

Le cas de l'accord de libre-échange entre le Maroc et l'UE : Les résultats présentés à ce niveau peuvent être récapitulés sous forme de ces deux scénarios :

Le premier scénario : Les simulations menées démontrent que l'accord de libre-échange entre le Maroc et l'UE est une entente génératrice de valeur pour l'économie marocaine sur plusieurs niveaux tels que l'augmentation de la production, la croissance des exportations et des importations, l'accroissement des investissements et l'augmentation des revenus.

Le deuxième scénario : Au contraire du premier scénario qui est optimiste, le deuxième scénario présume que l'accord entre le Maroc et l'UE a engendré un impact moyen sur l'économie marocaine, et il a généré à des répercussions négatives sur certaines variables comme l'investissement et le marché de l'emploi.

Les travaux empiriques présentés ci-dessus montrent que le libre-échange est une réalité qui promet des gains pour les pays et les agents économiques impliqués. Cependant, il faut dire que cette réalité n'exclue pas que les pays signataires devraient prendre en considération des défis et des risques qui ont un impact négatif sur leurs économies.

CHAPITRE IV

MÉTHODOLOGIE DE RECHERCHE

4.1 Le contexte de l'étude

Dans un contexte qui se caractérise par une mondialisation des marchés à l'échelle planétaire, une ouverture des frontières économiques entre les pays et une libéralisation du commerce international, la scène mondiale assiste à une multiplication des accords de libre-échange entre les pays de différents continents.

En effet, depuis la signature du GATT et la naissance de l'OMC, le nombre des accords de libre-échange n'a pas cessé de croître soit sous forme d'accords bilatéraux ou bien régionaux. À titre d'exemple, depuis le début des années 1990, la multiplication des accords commerciaux régionaux a connu une progression croissante et elle a atteint en janvier 2013, 546 notifications d'accords commerciaux régionaux reçues par l'OMC, dont 345 sont en vigueur (www.wto.org).

C'est dans le cadre de la globalisation de l'économie mondiale que le Canada et le Maroc cherchent à s'ouvrir davantage sur d'autres frontières et à se trouver une place sur d'autres marchés avec de nouveaux partenaires.

En d'autres mots, le Canada vise, à travers sa Stratégie Commerciale Mondiale, la promotion des intérêts économiques et commerciaux en saisissant de nouvelles opportunités d'affaires à l'échelle mondiale. Cela permettrait de créer de nouvelles possibilités pour les exportateurs et les investisseurs canadiens. En outre, les négociations relatives à la conclusion d'un accord de libre-échange avec le Maroc visent en priorité à assurer des conditions concurrentielles avantageuses pour accéder au marché marocain vu son positionnement stratégique et son potentiel économique (MAECI, 2013). De son côté, le Maroc vise à se procurer un positionnement compétitif sur le continent américain. En effet, après avoir conclu l'accord de libre-échange avec les États-Unis, le Maroc cherche à conclure une nouvelle entente de libre-échange avec le Canada afin de s'y assurer un accès préférentiel. Cet accord permettrait, entre autres, de saisir des opportunités économiques et commerciales et d'offrir une position concurrentielle avantageuse pour les exportateurs et les investisseurs marocains ayant un intérêt pour le marché canadien.

En bref, le futur accord de libre-échange entre le Canada et le Maroc exprime la volonté des deux pays pour s'ouvrir sur d'autres horizons économiques.

4.2 Le champ de l'étude

Après avoir introduit cette partie intitulée Méthodologie d'analyse par un bref résumé du contexte qui entoure la présente recherche, je vais décrire dans les lignes qui suivent le champ d'étude qui fera l'objet de l'analyse.

A rappeler que le futur accord de libre-échange entre le Canada et le Maroc est le champ d'analyse choisi pour répondre à la problématique de ce travail de recherche.

Cette partie est constituée de deux sous parties. La première intitulée l'aperçu général, elle a pour objectif de présenter les grandes lignes qui forment l'accord entre le Canada et le Maroc. La deuxième, quant à elle, a le but de présenter brièvement les enjeux liés à cette entente économique.

4.2.1 Aperçu général

Afin que le lecteur arrive à mieux se situer par rapport au champ de l'étude choisi, il me semble de grande importance de passer premièrement par un bref aperçu sur la future entente entre le Canada et le Maroc.

C'est en 27 janvier 2011 que les deux gouvernements, canadien et marocain, ont entamé officiellement les négociations commerciales dans le but de conclure un accord de libre-échange. Après plusieurs rencontres, en 2013, le Canada et le Maroc ont réussi trois cycles de négociations, et actuellement d'autres discussions sont en cours (MAECI, 2013).

Ce futur accord de libre-échange vise, d'une part, à identifier et à régler les problèmes qui entravent les échanges commerciaux, et d'une autre part, à promouvoir la coopération économique entre ces deux partenaires.

Plus en détail, il met l'accent sur un certain nombre de problématiques qui entravent le commerce et l'investissement. À titre d'exemple, on peut citer les barrières tarifaires et non tarifaires qui sont applicables aux exportations de chaque pays, les procédures et les modalités liées aux importations, et finalement les entraves liées au commerce des services et à la circulation des flux d'investissements directs à l'étranger (MAECI, 2013).

4.2.2 Les enjeux

La volonté du Canada et du Maroc pour conclure un accord de libre-échange trouve son origine dans de multiples enjeux aux niveaux politique, économique et même socioculturel.

Au niveau politique :

C'est vrai que le futur accord entre le Canada et le Maroc est lié en principe à des enjeux économiques, mais cela n'exclut pas l'importance des enjeux politiques qui sont derrière cette volonté. En effet, le Canada et le Maroc partagent une coopération politique concernant plusieurs affaires et sujets politiques à l'échelle mondiale. Cette coopération met l'accent sur trois principaux champs d'action tels que la défense de la démocratie, le respect des droits de l'Homme et la collaboration en matière de sécurité mondiale.

Au niveau économique :

D'après le ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement du Canada, le futur accord de libre-échange avec le Maroc est le premier du genre avec un pays d'Afrique. Il permettrait de renforcer la présence commerciale et de favoriser la position concurrentielle du Canada sur les marchés marocain, méditerranéen et africain. De plus, pour le Canada, le Maroc est parmi les principaux partenaires économiques en Afrique, il est le troisième partenaire après l'Afrique du Sud et l'Égypte (MAECI, 2013).

Au niveau socioculturel :

En plus des relations politiques et économiques, le Canada et le Maroc partagent des liens socioculturels soudés depuis l'établissement des relations diplomatiques officielles en 1962. En effet, depuis les premières années d'immigration au Canada, la communauté marocaine est parmi les communautés les plus importantes au Canada, plus précisément au Québec vu le patrimoine francophone que le Canada et le Maroc partagent. En outre, l'Agence Canadienne de Développement International (ACDI) au Maroc est un bel exemple de la coopération et de l'aide au développement (Mccardell, 2013).

4.3 Le cadre méthodologique

Il sera pertinent dans les lignes qui suivent de définir le cadre méthodologique qui présente les outils qui permettront de répondre à la problématique de recherche.

4.3.1 Le type de recherche

Le type de recherche est parmi les principaux instruments qu'il faut prendre en considération pour bien définir un cadre méthodologique cohérent avec la problématique de recherche. En effet, le choix du type de recherche est lié au niveau des connaissances et des informations que le chercheur possède par rapport à son sujet de recherche (Fortin, 1996). Plus concrètement, la différence entre une recherche qualitative et une autre quantitative réside dans le fait que la première permet d'illustrer et d'approfondir l'analyse d'une problématique, tandis que la deuxième permet de mesurer la validité du phénomène étudié.

Dans mon cas, le type de recherche choisi est de nature qualitative incluant l'analyse documentaire et les entrevues en profondeur, vu la problématique, les questions et les objectifs de recherche qui font objet de ce travail. Autrement dit, l'étude des perspectives du futur accord entre le Canada et le Maroc nécessite une observation exploratoire et une analyse approfondie afin de collecter des informations pertinentes et fiables. Ce qui est cohérent avec les types de recherche documentaire et qualitative.

4.3.1.1 L'analyse documentaire

Pour atteindre le premier objectif de recherche qui est l'étude des relations économiques entre le Maroc et le Canada, je vais, à travers la recherche exploratoire documentaire, étudier le contenu des documents gouvernementaux publiés par l'Office des changes du Maroc.

4.3.1.2 Les entrevues en profondeur

Pour répondre au deuxième objectif de recherche qui est l'identification des perspectives de la future entente entre le Canada et le Maroc, je vais réaliser une recherche qualitative à travers des entrevues menées auprès d'un échantillon d'experts impliqués de manière directe ou indirecte dans le cadre du futur accord.

4.3.2 L'Outil d'évaluation

Le choix du type de recherche oriente le choix de l'outil de l'évaluation. En d'autres mots, le fait de mener une étude en se basant sur une recherche qualitative et exploratoire implique deux différents outils de recherche.

4.3.2.1 L'analyse documentaire

Dans le cadre d'une recherche documentaire qui vise à explorer et à analyser les relations économiques entre le Canada et le Maroc, les documents gouvernementaux constituent un meilleur outil de recherche. Pour précision, ces documents sont des rapports du commerce extérieur et des rapports de la balance de paiement.

En effet, les documents sélectionnés sont des documents gouvernementaux publiés par l'office des changes du Maroc, qui est un organisme sous la tutelle du Ministère des Finances et qui a pour mission d'édicter les mesures relatives à la réglementation des changes ainsi que d'établir les statistiques des échanges extérieurs.

4.3.2.2 Les entrevues en profondeur

Dans le cadre d'une recherche qualitative, j'ai choisi l'outil du guide d'entretien comme étant l'instrument d'évaluation adapté à collecter, explorer et analyser en profondeur les perspectives du futur accord du libre-échange.

En effet, le choix du guide d'entretien permet d'orienter la recherche vers des entrevues avec un échantillon d'experts qui sera une source d'information pertinente et fiable pour identifier les retombées de la future entente.

Je précise que le guide d'entretien que je vais utiliser est sous forme de cinq versions différentes adaptées aux divers groupes qui constituent l'échantillon global. En d'autres termes, c'est parce que mon échantillon se compose des acteurs gouvernementaux, institutionnels, exportateurs, importateurs et investisseurs, que j'ai conçu un guide d'entretien pour chaque groupe d'experts.

Notez que les versions détaillées du guide d'entretien sont présentées dans la partie des annexes (Voir annexe A, B, C, D, E, F).

4.3.3 Le choix des sources documentaires et de l'échantillon

Après avoir décrit les outils d'évaluation choisis pour bien mener cette recherche, je définis dans les lignes ci-dessous le choix des sources d'information en ce qui concerne la recherche documentaire et celle qualitative.

4.3.3.1 L'analyse documentaire

Par rapport à la recherche documentaire, le choix des sources documentaires porte sur l'étude et l'analyse des rapports du commerce extérieur et de la balance de paiement publiés par l'office des changes du Maroc entre 2000 et 2012.

En effet, la pertinence et l'utilité des documents mentionnés ci-dessus résident dans le fait qu'ils permettent d'explorer en détail et d'étudier en profondeur les relations économiques entre le Canada et le Maroc sur la base de plusieurs axes. Autrement dit, cette exploration documentaire va permettre d'étudier les piliers des relations économiques canado-marocaines sous forme de l'axe du partenariat économique, l'axe des échanges de marchandises, l'axe des échanges de services et à la fin l'axe des flux d'investissements directs à l'étranger.

4.3.3.2 Les entrevues en profondeur

Selon certains chercheurs, par rapport au choix de l'échantillon, la démarche d'échantillonnage revient à prendre un petit groupe d'un grand univers.

Pour ma part, la démarche d'échantillonnage appropriée sera de choisir un groupe de personnes sur la base de leurs expertises et de leurs connaissances en ce qui a trait du commerce international. En d'autres mots, il sera pertinent et crédible d'interagir avec un ensemble d'experts impliqués de manière directe ou indirecte dans le futur accord entre le Canada et le Maroc.

Ces experts constituent des sources pertinentes substantielles et périphériques et ils possèdent une vision approfondie par rapport aux perspectives de la future entente. L'intérêt consiste donc à rencontrer les individus dont l'expertise et les connaissances permettent de couvrir toutes les dimensions de l'étude.

Plus en détail, le choix de l'échantillon peut se faire de trois façons :

Choisir un échantillon composé d'experts canadiens et marocains afin de solliciter leurs appréciations par rapport aux perspectives du futur accord du libre-échange.

Ou choisir un échantillon composé seulement d'experts canadiens dans le but d'étudier leur vision par rapport aux gains potentiels de la future entente.

Ou bien, choisir un échantillon composé seulement d'experts marocains pour explorer leurs opinions et collecter leurs appréciations par rapport aux perspectives de ce futur accord.

La démarche d'échantillonnage idéale prévue pour bien mener la recherche qualitative est de choisir un échantillon composé d'experts marocains, ce que s'explique par les raisons suivantes :

Choisir un échantillon composé d'experts canadiens et d'experts marocains risque d'être infaisable vu les moyens financiers, le temps et les contacts importants que cela nécessite.

Étant donné que je présente cette recherche dans un cadre universitaire canadien, il me semble que la valeur ajoutée que je pourrai apporter, en tant qu'étudiant étranger, sera l'exploration et l'étude de la vision d'experts marocains. De plus, du côté canadien, le Ministère canadien des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement a déjà publié une étude qui présente brièvement les perspectives du futur accord avec le Maroc, ce qui fait que le besoin en information que cette recherche approfondie pourrait couvrir est celui du côté marocain.

De plus, les guides d'entrevue comportent des questions basées sur des données et des informations issues des rapports publiés par l'Office des Changes du Maroc. Pour assurer une cohérence méthodologique, l'échantillon composé seulement d'experts marocains est le choix retenu pour mener la collecte de données qualitatives.

C'est ainsi que le choix final de l'échantillon s'oriente vers des experts marocains dont je me suis adressé à des acteurs gouvernementaux, institutionnels, exportateurs, importateurs et investisseurs. Plus précisément, l'échantillon envers lequel je me suis tourné est composé des experts suivants :

Les acteurs gouvernementaux :

Monsieur Saad-Eddine El Othmani : Ministre des Affaires Étrangères et de la Coopération du Maroc.

Monsieur Abdelali El Gor : Directeur du cabinet du ministre de l'Industrie, du Commerce et des Nouvelles Technologies du Maroc.

Madame Latifa Elbouabdellaoui : Directrice des Relations Commerciales Internationales au Département du Commerce Extérieur affilié au Ministère de l'Industrie, du Commerce et des Nouvelles Technologies.

Les acteurs institutionnels :

Monsieur Yassine Rahnmouni : Président de la Confédération Générale des Entreprises du Maroc (CGEM), région Souss Massa Draa. Cet organisme, ayant pour la principale vocation de représenter des entreprises de toutes tailles et de tous secteurs, est une association privée regroupant les entrepreneurs du Maroc. À ce titre, cette organisation constitue un interlocuteur de poids auprès des pouvoirs publics et des partenaires sociaux. De plus, la CGEM est présente, comme partie prenante, dans les négociations actuelles du futur accord entre le Canada et le Maroc.

Monsieur Khalil Nazih : Directeur du Centre Régional d'Investissement (CRI), région Souss Massa Draa. Cet organisme a pour mission d'être l'interlocuteur des créateurs d'entreprise et des investisseurs, nationaux ou étrangers au Maroc. Il est l'intermédiaire entre l'investisseur et les autres administrations afin de faciliter les démarches administratives liées à l'investissement.

Les acteurs exportateurs :

Monsieur Moulay Mohammed El Oueltiti : Président Directeur Général de l'entreprise Gopag dont le capital est estimé à 16.212.000 CAD. Cette coopérative agricole fédère 70 entités spécialisées dans l'élevage de bovins ainsi la production et la commercialisation des produits laitiers, des agrumes, des primeurs et des aliments de bétail. Elle emploie 4200 salariés à temps plein et occupe le premier rang des producteurs des agrumes au Maroc avec une production de 80.000 tonnes soit 6% de la production nationale.

Monsieur Mounir Radounae : Directeur Général de l'entreprise Agafonte, constituée d'un capital de 810.600 CAD et spécialisée dans la production, la commercialisation et l'exportation des fruits et légumes.

Les acteurs importateurs :

Monsieur Mohammed Ghanem : Directeur Général de l'entreprise Souss Céréales, constituée d'un capital de 2.316.000 CAD et spécialisée dans l'exportation et l'importation des céréales et d'aliments pour le bétail.

Monsieur Mohammed Hamma : Directeur Général de l'entreprise Super-Food ayant un capital de 1.042.200 CAD et opérant dans l'exportation et l'importation des céréales et d'aliments pour le bétail.

Les acteurs investisseurs :

Monsieur Lbachir Benhmade : Ancien Président du Directoire de la Banque Populaire Centre-Sud au Maroc. Actuellement Directeur Général de la Banque Atlantique qui est un groupement de 8 banques ouest-africain et qui est acquise en 2012 par la Banque Populaire du Maroc.

Monsieur Jamal El Koutbia : Représentant de la Banque Populaire du Maroc à Montréal, via son bureau de représentation. La Banque Populaire du Maroc est un groupe bancaire et financier marocain présent au Maroc, en Europe avec son réseau Chaabi Bank et en Afrique via ses banques filiales.

CHAPITRE V

ANALYSE DOCUMENTAIRE

En vue de répondre aux objectifs de recherche, la partie suivante va servir d'analyse des relations économiques entre le Canada et le Maroc.

En effet, avant d'entamer dans le chapitre prochain les perspectives du futur accord de libre-échange canado-marocain, il sera pertinent d'étudier en profondeur les éléments suivants :

Le partenariat économique : Cet axe va permettre d'identifier les principaux partenaires économiques du Maroc entre 2000 et 2012. L'objectif ici sera de voir la place du Canada dans le top 20 des partenaires économiques du Maroc, en analysant d'une part, les principaux partenaires commerciaux et en identifiant d'autre part, les principales provenances des flux d'investissements directs du Maroc.

Les échanges de marchandises : A travers une analyse approfondie des échanges entre le Canada et le Maroc, cette partie va permettre au lecteur d'observer de près les exportations et les importations de chaque pays.

Les échanges de services : les échanges de services sont parmi les axes à étudier dans le cadre des relations économiques entre les deux pays. L'objectif sera ici de dresser un portrait des échanges de services.

Les flux d'investissements directs à l'étranger : Dans cette section, il sera question d'étudier l'axe des IDE. En effet, leur forte présence et leur rôle décisif dans la promotion des relations économiques entre les pays, en font un sujet incontournable.

Pour bien mener cette analyse, l'étude des relations économiques canado-marocaines est basée sur des rapports du commerce extérieur et des rapports de la balance de paiement publiés par l'Office des Changes du Maroc entre 2000 et 2012. De plus, l'analyse est effectuée sur la base des rapports dont la devise monétaire considérée est le dirham marocain (MAD), mais pour adapter la recherche au contexte canadien, je joins en annexe les taux de change de la devise marocaine au dollar canadien (CAD et MAD), selon la Banque du Canada (Voir annexe G).

5.1 Le partenariat économique

Le premier axe à analyser est le partenariat économique. En effet, cet axe englobe à la fois le partenariat commercial et le partenariat financier en ce qui a trait aux investissements directs à l'étranger.

Dans le cadre du partenariat commercial, je vais présenter les principaux partenaires commerciaux du Maroc entre 2000 et 2012 sur la base du total des échanges réalisés avec chaque pays. Ensuite, j'analyserai le partenariat financier à travers une étude des principales provenances des flux d'investissements directs à l'étranger du Maroc.

5.1.1 Le partenariat commercial

Les données issues des rapports du commerce extérieur publiés par l'Office des changes du Maroc entre 2000 et 2012 permettent d'identifier les principaux partenaires commerciaux du pays.

En d'autres mots, l'identification des partenaires commerciaux permet de déceler les principaux fournisseurs et clients du Maroc. Cette information est très déterminante dans l'analyse du lien commercial entre le Canada et le Maroc.

Avant de présenter le tableau 5.1 qui mentionne en détail les principaux partenaires commerciaux du Maroc, il est pertinent de discuter brièvement la structure géographique des échanges commerciaux du Maroc.

En effet, d'après l'analyse documentaire, les transactions commerciales du Maroc sont diversifiées en termes de pays partenaires, mais se caractérisent néanmoins par une concentration considérable sur l'Europe qui représente 56,7% du total des échanges entre 2000 et 2012. L'Asie vient comme second partenaire commercial avec qui le Maroc a réalisé, entre 2000 et 2012, 18,19% du total ses transactions commerciales. Le continent américain arrive en troisième position représenté principalement par les États-Unis d'Amérique et le Brésil avec des parts respectives estimées à 4,96% et 2,49% par rapport au total des échanges entre 2000 et 2012.

Après ce bref aperçu de la structure géographique des échanges du Maroc à l'échelle mondiale, je présente le tableau 5.1 qui permet de voir en ordre décroissant les principaux partenaires commerciaux du Maroc, entre 2000 et 2012.

Tableau 5.1
Les principaux partenaires commerciaux du Maroc entre 2000 et 2012, en milliards MAD

Pays	Total des échanges en milliards MAD	Part en %
Autres pays	974,76	21,71%
France	898,91	20,02%
Espagne	611,49	13,62%
Italie	248,91	5,54%
États-Unis	222,86	4,96%
Allemagne	195,95	4,37%
Arabie Saoudite	183,41	4,09%
Chine	182,83	4,07%
Grande-Bretagne	159,65	3,56%
Russie	151,77	3,38%
Brésil	111,71	2,49%
Inde	105,77	2,36%
Pays-Bas	96,92	2,16%
UE.B.L	88,38	1,97%
Turquie	74,79	1,67%
Japon	50,09	1,12%
Algérie	45,76	1,02%
Iran	37,64	0,84%
Iraq	29,54	0,66%
Portugal	15,16	0,34%

Analyse des rapports du commerce extérieur publiés par l'Office des Changes du Maroc, 2000 à 2012.

À partir des chiffres présentés dans le tableau 5.1, le lecteur peut formuler un ensemble de remarques et de conclusions quant au partenariat commercial du Maroc à l'échelle bilatérale avec le Canada ainsi qu'à l'échelle internationale.

Au niveau bilatéral avec le Canada, les chiffres mettent en évidence le fait que le Canada n'est pas parmi les principaux partenaires commerciaux du Maroc entre 2000 et 2012. Autrement dit, le Canada n'est pas parmi les principaux fournisseurs du Maroc et ne constitue pas un marché majeur pour les exportations marocaines du fait qu'il ne figure pas parmi ses principaux clients.

À titre d'exemple, pour l'année 2012, l'Office des changes du Maroc a publié un rapport sur le commerce extérieur montrant que le Canada ne figure pas dans la liste des dix principaux partenaires commerciaux du Maroc. En termes de chiffres, je présente le tableau 5.2 extrait du rapport de l'office des changes du Maroc :

Tableau 5.2
Les principaux partenaires commerciaux du Maroc en 2012, en millions MAD

Pays	Total des échanges		Importations		Exportations	
	Valeur MDH	Part %	Valeur MDH	Part %	Valeur MDH	Part %
FRANCE	87 528	15,3	47 832	12,4	39 696	21,5
ESPAGNE	81 404	14,3	50 876	13,2	30 528	16,5
ETATS-UNIS	32 613	5,7	24 598	6,4	8 015	4,3
CHINE	27 989	4,9	25 585	6,6	2 404	1,3
ITALIE	25 679	4,5	18 934	4,9	6 745	3,7
ARABIE SAOUDITE	25 315	4,4	24 411	6,3	904	0,5
ALLEMAGNE	24 002	4,2	18 443	4,8	5 559	3,0
FEDERATION DE RUSSIE	22 432	3,9	20 263	5,2	2 169	1,2
BRESIL	19 653	3,4	8 735	2,3	10 918	5,9
INDE	14 383	2,5	4 377	1,1	10 006	5,4

Commerce extérieur du Maroc, Office des Changes, 2012.

Ce résultat est cohérent avec les données commerciales canadiennes publiées par le Ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement du Canada, et qui affirment que le Maroc à son tour est loin d'être parmi les principaux fournisseurs et clients du Canada en se référant au critère des échanges de marchandises. En effet, pour le Canada, en 2009, le Maroc se situe au 79^e rang comme pays fournisseur et à la 45^e position comme pays client, chose qui met en évidence une faiblesse dans les liens commerciaux qui entre le Canada et le Maroc (MAECI, 2013).

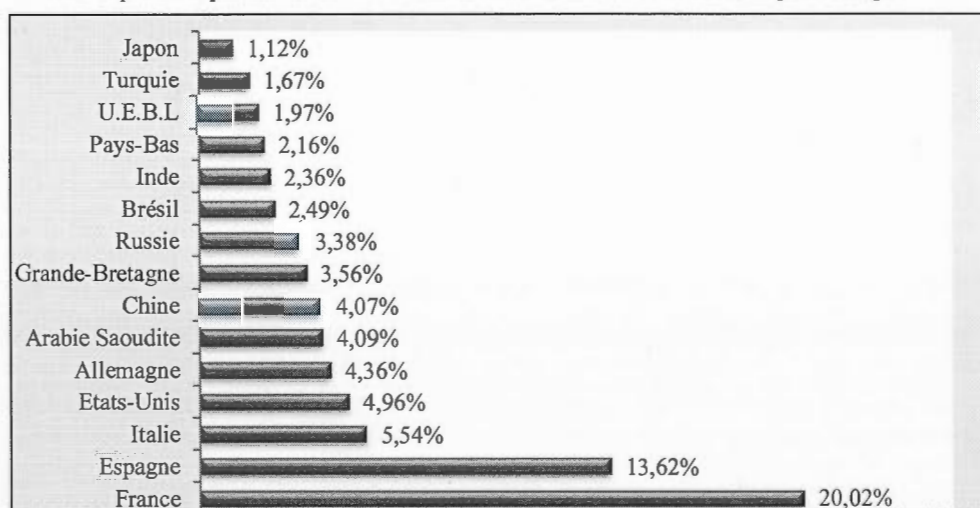
Cette réalité traduit une grande faiblesse dans les liens commerciaux entre ces deux pays, mais pour approfondir plus l'analyse des échanges commerciaux entre ces deux pays, je reviendrai sur cette question au niveau de l'axe des échanges de marchandises.

À l'échelle internationale, le tableau 5.1 montre que le partenariat commercial du Maroc est axé principalement sur la France qui représente 20,02% du total des échanges commerciaux marocains. L'Espagne vient en seconde position avec 13,62%, suivie par l'Italie qui arrive en troisième position avec 5,54%. Les deux autres principaux pays partenaires sont les États-Unis et l'Allemagne avec lesquels le Maroc réalise respectivement 4,96% et 4,36% de ses échanges. À eux seuls, ces 5 pays mentionnés forment 48,52% du total des transactions que le Maroc a réalisé à l'échelle mondiale entre 2000 et 2012.

En outre, la place des pays BRIC et de la Turquie, dans le classement des principaux partenaires commerciaux du Maroc, a sensiblement évolué entre 2000 et 2012. En effet, d'après l'analyse documentaire, l'évolution des échanges entre le Maroc et ce groupe de pays a pris de l'ampleur avec les années. En se basant sur le taux d'évolution 2012 par rapport à 2000, la Chine occupe la première place parmi ce groupe de pays avec un taux d'évolution estimé à 88,51%. La Russie vient en 2^e rang avec un taux de 85,26%, le Brésil en 3^e position avec un taux estimé à 79,79% et à la fin l'Inde et la Turquie respectivement avec 73,11% et 70,18%.

Ci-dessous, la figure 5.1 synthétise l'ensemble des données relatives aux principaux partenaires commerciaux du Maroc entre 2000 et 2012 :

Figure 5.1
Les 15 premiers partenaires commerciaux du Maroc, entre 2000 et 2010, en pourcentage



Analyse des rapports du commerce extérieur publiés par l'Office des Changes du Maroc, 2000 à 2010.

Toujours dans le cadre du partenariat commercial du Maroc à l'échelle internationale, il me semble pertinent d'étudier les accords de libre-échange conclus par le Maroc avec certains de ses partenaires commerciaux, tels que les accords avec l'UE, les États-Unis, la Turquie, l'A.E.L.E et l'accord d'Agadir.

En effet, d'après les rapports du commerce extérieur publiés par l'Office des Changes du Maroc, les accords de libre-échange signés par le Maroc ont été très déterminants dans la croissance des échanges commerciaux avec ses partenaires.

Ci-après, je présente le tableau 5.3 qui illustre les échanges commerciaux réalisés dans le cadre des accords de libre-échange conclus par le Maroc entre 2007 et 2012, en million MAD :

Tableau 5.3
Les échanges réalisés dans le cadre des accords de libre-échange entre 2007 et 2012

Accord de libre-échange	Années						Total des échanges	Evolution 2012/2007	Moyenne d'évolution
	2007	2008	2009	2010	2011	2012			
Union Européenne	63 271,70	77 830,70	77 788,40	88 890,00	105 599,00	128 776,00	542 155,80	103,53%	15,59%
Etats-Unis	8 200,30	11 069,00	9 738,00	12 935,00	17 733,00	18 137,00	77 812,30	121,17%	19,03%
Turquie	4 878,80	6 382,70	3 938,40	6 255,00	7 359,00	7 961,00	36 774,90	63,18%	15,44%
A.E.L.E	1 397,00	1 901,30	2 559,40	3 750,00	3 473,00	4 572,00	17 652,70	227,27%	28,30%
Accord d'Agadir	566,70	1 915,40	3 180,50	3 750,00	3 473,00	4 572,00	17 457,60	706,78%	69,24%

Analyse des rapports du commerce extérieur publiés par l'Office des Changes du Maroc, 2007 à 2012.

Comme le montrent les données sur le tableau 5.3, les échanges que le Maroc a réalisés, dans le cadre de ses accords de libre-échange, ont connu une croissance remarquable entre 2007 et 2012.

En 2007, le total des échanges avec les partenaires mentionnés ci-dessus est estimé à 78,31 milliards MAD, alors qu'en 2012, il a atteint une valeur de 164,01 milliards MAD, avec une moyenne d'évolution annuelle de 12,74% par année. À titre d'exemple, l'accord signé avec l'UE a permis une évolution moyenne des échanges estimée à 15,59% entre 2007 et 2012. Sur la même période, l'accord avec les États-Unis a généré une augmentation des échanges d'une valeur de 9,93 milliards MAD soit un taux d'évolution de 121,17%.

Bien que les accords de libre-échange signés par le Maroc ont contribué considérablement à faire croître ses échanges commerciaux, d'après l'Office des changes du Maroc, la balance commerciale marocaine a enregistré des déficits commerciaux traduits par des importations largement supérieures aux exportations sur l'ensemble des accords. Pour bien illustrer ce résultat empirique, je présente ci-dessous le tableau 5.4 qui illustre en détail les exportations et les importations réalisées par le Maroc dans le cadre de ses accords de libre-échange.

Tableau 5.4
Les soldes commerciaux réalisés dans le cadre des accords du libre-échange, en million MAD

Accord	Total des exportations 2007-2012	Total des importations 2007-2012	Soldes
Union Européenne	123.944,10	418.211,70	-294.267,60
États-Unis	19.099,30	58.713,00	-39.613,70
Turquie	8.127,80	28.647,10	-20.519,30
A.E.L.E	8.447,70	9.205,00	-2.177,30
Accord d'Agadir	2.447,00	14.902,60	-12.455,60

Analyse des rapports du commerce extérieur publiés par l'Office des Changes du Maroc., 2007 à 2012.

Parmi les données saillantes du tableau 5.4, le lecteur peut distinguer les trois points suivants :

L'accord de libre-échange avec l'UE : Avec des exportations d'une valeur de 123,94 milliards MAD et des importations d'un montant de 418,21 milliards MAD, le Maroc réalise un solde estimé à -294,26 milliards MAD.

L'accord de libre-échange avec les États-Unis : -39,61 milliards MAD est le solde commercial que le Maroc a réalisé au niveau de ses échanges commerciaux avec les États-Unis.

L'accord de libre-échange avec la Turquie : Cet accord se caractérise par un déficit commercial estimé à -20,51 dû aux exportations marocaines qui sont très limitées devant les exportations turques.

5.1.2 Le partenariat financier

Afin de couvrir l'ensemble des éléments constituant le partenariat économique entre le Canada et le Maroc, il est de grande importance d'analyser le partenariat financier sous l'angle des flux d'investissements directs à l'étranger.

Cependant, avant de présenter les résultats obtenus de cette analyse, il me semble pertinent de souligner l'importance du critère des flux d'investissements directs par rapport à l'ensemble de la structure des investissements et prêts étrangers.

En d'autres termes, les investissements directs à l'étranger constituent l'élément prédominant parmi les autres éléments de la structure des investissements et prêts étrangers tels que les investissements de portefeuille et les prêts privés étrangers.

À titre d'exemple, pour l'année 2010, la part des flux d'investissement directs est estimée à 89,3% par rapport au total des investissements et prêts étrangers, alors que les parts des investissements de portefeuille et des prêts privés ont été très limitées avec un pourcentage de 7,6% et de 3,1% (Office des changes du Maroc, 2010).

C'est pour cela que le choix s'est porté sur les flux d'investissements directs étrangers comme indicateur pertinent et fiable pour juger le partenariat financier entre le Canada et le Maroc.

En effet, en me référant aux rapports de la balance de paiement, publiés par l'Office des changes du Maroc, j'ai pu effectuer une analyse des principales provenances des flux d'investissements du Maroc, entre 2002 et 2010.

Cette analyse fait ressortir que le partenariat financier entre le Canada et le Maroc reste très limité, d'autant plus que le Canada a investi entre 2002 et 2010 l'équivalent de 190,9 millions MAD sur un total de 227,610,80 millions MAD, soit 0,08% par rapport au total des investissements directs étrangers investis au Maroc. De plus, ce partenariat financier limité met en évidence le fait que le Canada n'est pas parmi les principaux pays investisseurs au Maroc, et laisse apparaître d'autres partenaires financiers qui constituent les principales provenances d'investissements directs étrangers pour le Maroc.

D'une part, les flux d'investissement directs étrangers du Maroc sont absents sur le marché canadien.

Les résultats de l'analyse du partenariat financier du Maroc peuvent être résumés sous forme du tableau 5.5 qui présente les principaux pays investisseurs au Maroc entre 2002 et 2010 :

Tableau 5.5
Les principaux pays investisseurs au Maroc entre 2002 et 2010, en million MAD

Pays	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Total	Part
France	2 252,00	2 889,20	4 744,80	19 843,30	8 645,70	14 273,90	10 545,60	12 958,30	19 297,50	95 450,30	43,97%
Espagne	389,6	18 094,70	476,6	1 441,80	7 191,30	6 108,40	2 616,10	1 542,00	2 708,60	40 569,10	18,69%
Emirats Arabes Unis	118,2	222,4	330,8	727,7	773,6	3 809,60	4 716,00	1 150,80	2 072,70	13 921,80	6,41%
Suisse	240,3	260,1	676,2	758,3	905,7	1 325,20	1 660,60	1 023,60	1 412,00	8 262,00	3,81%
Grande Bretagne	356	244,4	454,9	451,6	931,3	2 576,30	1 214,10	988	534,9	7 751,50	3,57%
Allemagne	492,6	144,8	475,1	855,5	939,7	1 646,60	1 311,70	710,6	490,9	7 067,50	3,26%
Koweït	431,4	16,8	18	222,5	1 011,80	1 575,20	115,5	2 818,90	920,2	7 130,30	3,28%
Etats Unis	379,7	471,3	447,5	226,4	863,7	1 543,70	837,8	734	475,4	5 979,50	2,75%
UEBL	260,5	190,3	346,1	426,3	2 604,60	1 318,20	1 037,60	N/D	N/D	6 183,60	2,85%
Italie	68,7	107,4	266	209,7	334,6	864,4	767,2	561,8	227,9	3 407,70	1,57%
Arabie Saoudite	171,7	163,3	353,6	361,9	329,9	636,7	510,5	258,7	526,1	3 312,40	1,53%
Pays Bas	239,3	74,1	125,4	260	227,3	504,1	188,5	208,5	230,2	2 057,40	0,95%
TOTAL	5 875,80	23 256,90	9 484,70	26 129,60	26 070,20	37 959,00	27 963,00	25 249,70	35 068,30	217 057,20	100,00%

Analyse des rapports de la balance de paiement publiés par l'Office des Changes du Maroc, 2002 à 2010.

D'après les données illustrées sur le tableau 5.5, la ventilation des investissements directs étrangers par pays laisse apparaître la prédominance de trois pôles, qui sont tels les pays européens, les pays arabes du golfe persique et les États-Unis.

En effet, entre 2002 et 2010, les pays européens représentent 78,67% du total d'investissements directs étrangers au Maroc, les pays arabes du golfe persique viennent en seconde position avec une part estimée à 18,58% et enfin la part des États-Unis est estimée à 2,75% soit l'équivalent de 475,4 millions MAD.

Plus en détail, la lecture approfondie du tableau 5.5 fait ressortir par ordre décroissant les cinq principales provenances des flux d'investissements directs étrangers du Maroc.

La France, à elle seule, a investi au Maroc 43,97% du total des investissements, soit l'équivalent de 95,45 milliards MAD entre 2002 et 2010.

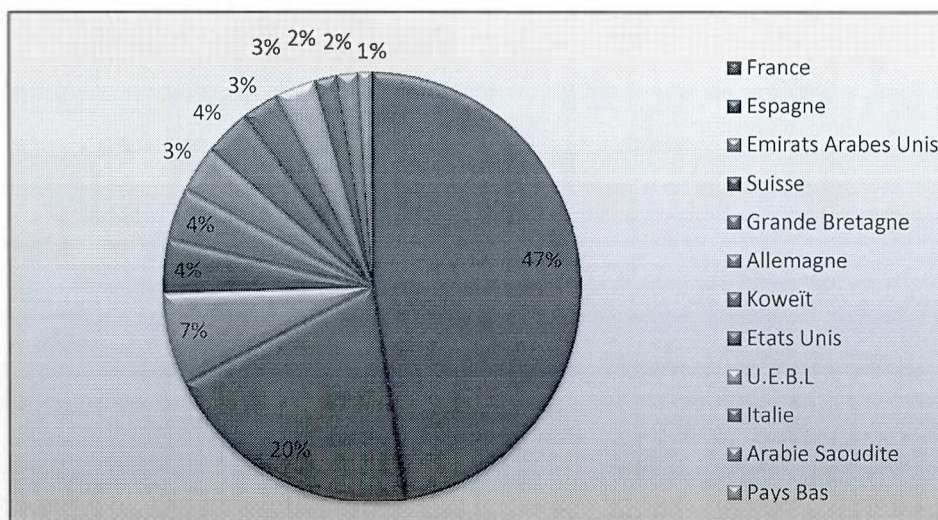
L'Espagne vient au 2^e rang avec un total de 40,56 milliards MAD, soit 18,69% du total des IDE investis au Maroc.

Les Émirats Arabes Unis constituent la 3^e principale provenance des IDE pour le Maroc. En effet, entre 2002 et 2012, cette monarchie pétrolière a investi au Maroc l'équivalent de 13,92 milliards MAD, soit 6,41% du total des IDE.

Les deux autres principaux pays investisseurs au Maroc sont la Suisse et la Grande-Bretagne. Entre 2002 et 2010, ils ont investi l'équivalent de 8,26 milliards MAD et 7,75 milliards MAD, soit respectivement 3,57% et 3,26%.

Pour conclure l'analyse du partenariat financier entre le Canada et le Maroc, je présente ci-dessous la figure 5.2 qui récapitule les principaux pays investisseurs au Maroc entre 2002 et 2010.

Figure 5.2
Les principaux pays investisseurs au Maroc entre 2002 et 2012, en pourcentage



Analyse des rapports de la balance de paiement publiés par l'Office des Changes du Maroc, 2002 à 2010.

5.2 Les échanges de marchandises

Après avoir étudié le partenariat économique, il convient dans cette partie d'approfondir l'analyse de l'axe des échanges de marchandises entre le Canada et le Maroc.

C'est vrai que l'analyse du partenariat commercial révèle que le Canada et le Maroc n'entretiennent pas des relations commerciales très soudées, mais ce résultat n'exclut pas l'existence des échanges commerciaux entre ces deux pays. En effet, d'après Statistique Canada, en 2012, le Canada et le Maroc ont réalisé 516 millions de CAD en échanges commerciaux, dont 362 millions de CAD en exportations et 154 millions de CAD en importations (MAECI, 2012).

Cependant, avant de parler plus en détail des exportations et des importations qui font l'objet des échanges de marchandises entre le Canada et le Maroc, je vais présenter premièrement le tableau 5.6 qui montre l'évolution des échanges commerciaux entre 2000 et 2011 :

Tableau 5.6
Les échanges de marchandises entre le Canada et le Maroc, entre 2000 et 2011

Années	En 1000 MAD	Évolution annuelle
2000	2.730.746	
2001	2.880.554	5.20%
2002	2.111.297	-36.44%
2003	1.626.767	-29.78%
2004	1.813.728	10.31%
2005	2.612.978	30.59%
2006	2.337.230	-11.80%
2007	3.305.025	29.28%
2008	3.092.540	-6.87%
2009	3.580.643	13.63%
2010	2.326.920	-53.88%
2011	3.309.722	29.69%
Total	31.728.150	
Moyenne	2.644.013	-1.82%

Analyse des rapports du commerce extérieur publiés par l'Office des Changes du Maroc, 2000 à 2011.

Les données affichées sur le tableau ci-dessus laissent apparaître les constats suivants :

Les échanges commerciaux entre le Canada et le Maroc ont totalisé, entre 2000 et 2011, une valeur estimée à 31,72 milliards MAD, avec une moyenne annuelle évaluée à 2,64 milliards de MAD.

Entre 2000 et 2011, l'évolution annuelle des échanges de marchandises s'est caractérisée par une instabilité remarquable. À titre d'exemple :

En 2007 : Une croissance significative de 29,28%.

En 2008 : Une décroissance estimée à -6,87%.

En 2009 : Une reprise de 13,63%.

En 2010 : Une chute de -53,88%.

En 2011 : Une croissance estimée à 29,69%.

Entre 2000 et 2011, la moyenne de l'évolution annuelle des échanges commerciaux est estimée à -1,82%, ce qui est dû principalement à la forte instabilité des échanges commerciaux annuels.

Bien que les chiffres en haut montrent certaines limites du partenariat commercial, mais d'après une étude publiée par le Ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement du Canada, le Maroc reste toujours un marché attractif pour les exportateurs canadiens au niveau de l'Afrique. En effet, en 2009, les exportations canadiennes agricoles et agroalimentaires ont été estimées à 266,8 millions CAD, tandis que les exportations non agricoles se sont chiffrées à 108,2 millions CAD. Plus en détail, les produits canadiens exportés sont, entre autres, les céréales, les légumes, les produits laitiers, les véhicules, les machines, les produits pharmaceutiques, les produits du papier, les huiles et les combustibles minéraux (MAECI, 2013).

Pour étudier profondément la structure des échanges de marchandises entre le Canada et le Maroc, il sera pertinent d'analyser en détail les exportations et les importations qui font objet des échanges commerciaux entre ces deux partenaires.

C'est dans ce sens que je vais présenter dans les lignes qui suivent une analyse des exportations et des importations du Maroc dans le cadre de ses échanges de marchandises avec le Canada, entre 2000 et 2011.

5.2.1 Les exportations du Maroc à destination du Canada

5.2.1.1 Aperçu général

Ce volet intitulé les exportations marocaines à destination du Canada va permettre de développer une analyse approfondie des échanges commerciaux entre le Canada et le Maroc.

L'étude des exportations marocaines vers le Canada a une grande importance dans la compréhension de la dynamique des échanges commerciaux canado-marocains. En effet, cette analyse sera présentée en deux parties. La première met l'accent sur les exportations marocaines entre 2000 et 2011, et la deuxième permet d'identifier et de comparer les secteurs exportateurs du Maroc.

Pour ce qui est des exportations marocaines à destination du Canada, elles s'élèvent à 6,07 milliards MAD entre 2000 et 2011 avec une moyenne annuelle chiffrée à 505,89 millions MAD.

Pour plus de détail, je présente ci-dessous le tableau 5.7 qui montre en détail l'évolution des exportations marocaines vers le Canada.

Tableau 5.7
Les exportations du Maroc vers le Canada, entre 2000 et 2011

Années	En 1000 MAD	Évolution annuelle
2000	326.717	
2001	334.576	2,41%
2002	345.907	3,39%
2003	303.010	-12,40%
2004	411.789	35,90%
2005	731.849	77,72%
2006	791.136	8,10%
2007	1.208.496	52,75%
2008	372.724	-69,16%
2009	415.300	11,42%
2010	460.417	10,86%
2011	368.779	-19,90%
Total	6.070.700	
Moyenne	505.892	9,19%

Analyse des rapports du commerce extérieur publiés par l'Office des Changes du Maroc, 2000 à 2011.

En analysant le tableau 5.7, le lecteur peut remarquer que l'évolution annuelle moyenne est positive et est estimée à 9,19%. Cependant, il s'avère que l'évolution annuelle des exportations marocaines est instable.

À titre d'exemple :

En 2007 : Une forte croissance de 52,75%.

En 2008 : Une décroissance significative de -69,16%.

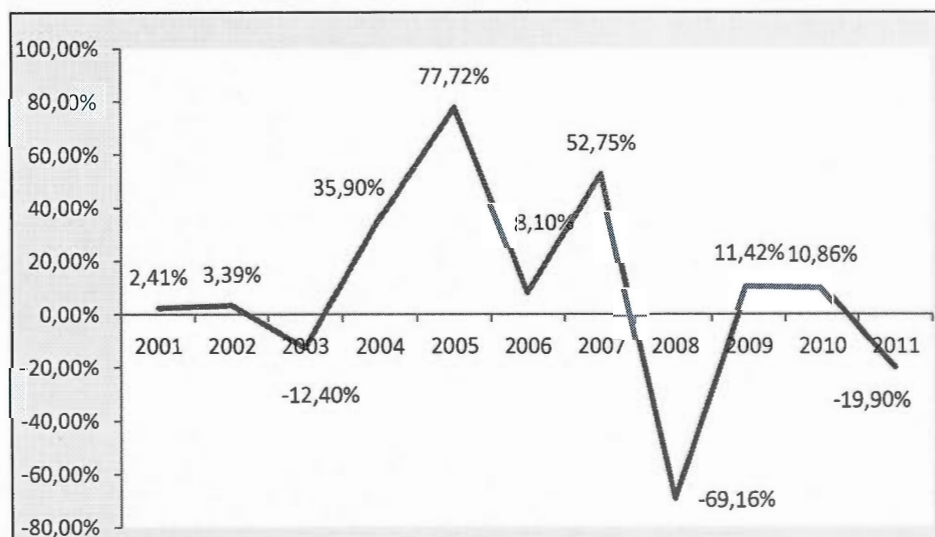
En 2009 : Une légère reprise de 11,42%.

En 2010 : Une croissance continue estimée à 10,86%.

En 2011 : Une chute chiffrée à -19,90%.

Pour mieux illustrer ce constat d'évolution annuelle instable, je présente ci-après la figure 5.3 sous forme d'un graphique montrant l'évolution des exportations marocaines.

Figure 5.3
L'évolution annuelle des exportations du Maroc à destination du Canada, entre 2000 et 2011



Analyse des rapports de la balance de paiement publiés par l'Office des Changes du Maroc.

En gros, l'ensemble de ces données exploratoires laisse apparaître que malgré une croissance moyenne de 9,19%, la tendance des exportations marocaines entre 2000 et 2011 est très fluctuante. Cependant, pour aller plus en profondeur dans l'analyse, je vais ci-après décrire la structure des exportations marocaines par produit.

5.2.1.2 La structure des exportations marocaines par secteur d'activité

En étudiant les rapports du commerce extérieur publiés par l'Office des Changes du Maroc, j'ai pu analyser la structure des exportations du Maroc à destination du Canada par secteur d'activité. Pour mieux illustrer l'extrait de cette analyse, je présente ci-dessous le tableau 5.8 qui regroupe les principales exportations marocaines vers le Canada :

Tableau 5.8
Tableau comparatif des principales exportations du Maroc vers le Canada, entre 2002 et 2010

Produit	En 1000 MAD	Part en %	Taux d'évolution 2010/2002	Taux d'évolution Moyen entre 2002 et 2010
Agrumes	2.497.959	82,89%	70,38%	17,78%
Conserves de légumes	162.170	5,38%	-11,73%	-0,06%
Vêtements confectionnés	100.626	3,34%	-46,20%	-1,87%
Poissons en conserve	68.071	2,26%	16,91%	8,49%
Phosphate	61.781	2,05%	N/D	N/D
Crustacés	34.446	1,14%	1015,42%	1113,21%
Légumes frais	30.320	1,01%	-12,12%	1,07%
Articles de bonneteries	29.740	0,99%	-42,09%	5,38%
Poissons frais	24.477	0,81%	-37,57%	-7,14%
Tomates fraîches	3.742	0,12%	1,71%	181,71%
Chaussures	386	0,01%	-84,54%	-20,37%

Analyse des rapports du commerce extérieur publiés par l'Office des Changes du Maroc, 2002 à 2010.

Les branches exportatrices mentionnées dans ce tableau peuvent être classées sous forme des groupes d'utilisation suivants :

Le groupe des produits alimentaires : Avec une part estimée à 93,61% par rapport au total des principales exportations, les produits alimentaires constituent le principal groupe d'exportations marocaines vers le Canada. En effet, il regroupe 7 secteurs tels que les agrumes, les conserves de légumes, les poissons en conserve, les crustacés, les légumes frais, les poissons frais et les tomates fraîches.

Le groupe des produits finis de consommation : Il vient en seconde position avec une part de 4,34%, et il comprend 3 branches exportatrices telles que les vêtements confectionnés, les articles de bonneteries et les chaussures.

Le groupe des produits bruts : Composé principalement du phosphate, ce groupe de produit vient en 3^e position avec une part estimée à 2,05%.

La ventilation des exportations par secteur d'activité permet de faire ressortir les constats et les conclusions suivantes :

Les exportations les plus importantes en termes de valeur :

Dans cette catégorie, le lecteur remarque que les exportations d'agrumes constituent la principale branche exportatrice du Maroc vers le Canada. Celle-ci a généré entre 2002 et 2010 un total de 2.497,95 millions MAD avec une part estimée à 82,89%. Les conserves de légumes viennent en seconde position avec une part de 5,38% et une valeur de 162,17 millions MAD sur la même période.

Les exportations les moins importantes en termes de valeur :

Parmi les produits qui contribuent le moins l'ensemble des exportations marocaines à destination du Canada, on retrouve les tomates fraîches et les chaussures. En effet, entre 2002 et 2010, les exportations des tomates fraîches et des chaussures ont généré respectivement 3.742 millions de MAD et 0,38 million MAD avec des parts estimées à 0,12% et 0,01%.

Les principales exportations en croissance :

En se basant sur la moyenne de l'évolution annuelle entre 2002 et 2010, le lecteur peut constituer une catégorie des activités exportatrices en forte évolution. Celle-ci est formée principalement des exportations de crustacés avec une évolution annuelle moyenne estimée à 1.113,21% et des tomates fraîches qui ont évolué d'une moyenne de 181,71%.

Les principales exportations en décroissance :

Pour ce qui est des exportations en décroissance, on retrouve la branche des chaussures et la branche des poissons frais. En fonction du critère de la moyenne de l'évolution annuelle entre 2002 et 2010, ces deux branches ont connu une décroissance estimée respectivement à -20,37% et -7,14%.

5.2.1.3 La principale exportation du Maroc vers le Canada

Après avoir présenté un aperçu sur la structure des exportations du Maroc, il sera pertinent d'analyser en profondeur l'évolution de la principale exportation.

Je m'intéresse ici aux exportations d'agrumes puisqu'elles constituent le principal secteur exportateur marocain à destinations du marché canadien. En effet, celles-ci représentent 82,89% des exportations marocaines.

Au niveau bilatéral, l'analyse des exportations d'agrumes marocains vers le Canada peut être représentée sous forme du tableau 5.9 :

Tableau 5.9
Les exportations d'agrumes du Maroc vers le Canada, entre 2002 et 2012

Années	En 1000 MAD	Évolution annuelle
2002	167.570	
2003	173.894	3,77%
2004	173.729	-0,09%
2005	251.821	44,95%
2006	279.271	10,90%
2007	627.758	124,78%
2008	240.674	-61,66%
2009	297.735	23,71%
2010	285.507	-4,11%
2011	245.000	-14,19%
2012	183.000	-25,31%
Total	2.925.959	
Moyenne	265.996	10,28%

Analyse des rapports du commerce extérieur publiés par l'Office des Changes du Maroc, 2002 à 2012.

Les constats tirés du tableau 5.9 peuvent être récapitulés sous forme des points suivants :

Le premier constat frappant est celui de l'instabilité de l'évolution annuelle des exportations des agrumes. En termes chiffrés :

En 2007 : Une forte croissance de 124,78%.

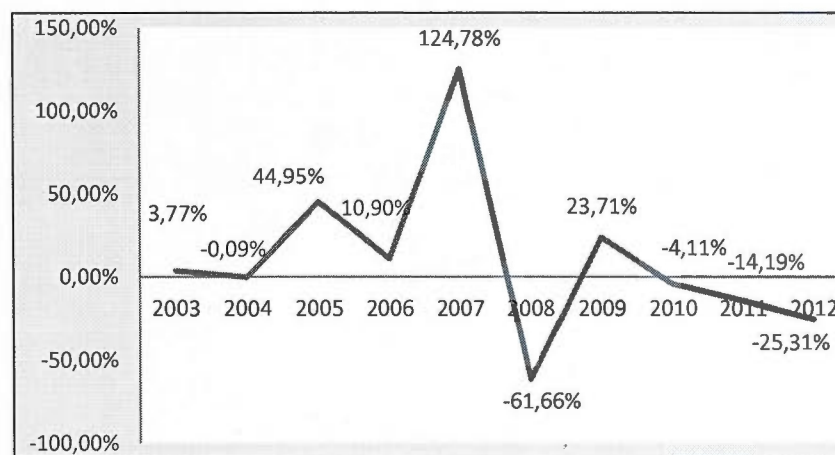
En 2008 : Une forte décroissance estimée à -69,66%.

En 2009 : Une croissance de 23,71%.

En 2010, 2011 et 2012 : L'évolution annuelle est en décroissance continue.

Le premier constat laisse apparaître qu'il y a une décroissance continue entre 2010 et 2012. En effet, cette chute continue des exportations des agrumes marocains est estimée à 64,10%. Un pourcentage très frappant qui peut être traduit en termes monétaire en -102,51 millions de MAD. Pour illustrer davantage cette évolution instable, je présente ci-dessous la figure 5.4 sous forme d'un graphique montrant l'évolution annuelle des exportations d'agrumes marocains entre 2002 et 2012.

Figure 5.4
L'évolution des exportations d'agrumes du Maroc vers le Canada, entre 2002 et 2012



Analyse des rapports du commerce extérieur publiés par l'Office des Changes du Maroc, 2002 à 2012.

Parmi les autres remarques à souligner sont les suivantes, on retrouve :

La moyenne de l'évolution annuelle entre 2002 et 2012 est parmi les constats positifs à souligner. Elle est estimée à 10,28% par année.

Entre 2002 et 2012, le Maroc a exporté 9,25% de l'ensemble de ses exportations d'agrumes vers le Canada, ce qui classe le Canada parmi les principaux clients importateurs des agrumes marocains.

En bref, la principale remarque à souligner est l'instabilité de l'évolution annuelle des exportations marocaines à destination du Canada. En outre, l'analyse axée en particulier sur les exportations d'agrumes a permis de diagnostiquer en profondeur la situation de cette principale branche exportatrice et d'en ressortir les constats saillants mentionnés ci-haut.

À l'échelle mondiale, entre 2002 et 2012, les exportations des agrumes du Maroc ont totalisé une valeur évaluée à 31,63 milliards MAD avec une moyenne de l'évolution annuelle estimée à 5,44%.

D'après l'Office des Changes du Maroc, les principaux pays clients, autres que le Canada, sont la Russie, les Pays-Bas, la France, le Royaume-Uni et la Suède. Pour mieux illustrer ce constat, je présente ci-dessous le tableau 5.10 qui illustre les principaux pays importateurs des agrumes marocains, entre 2010 et 2012.

Tableau 5.10
Les principaux pays importateurs des agrumes marocains, entre 2010 et 2012

PAYS	2010		2011		2012		Evolution 2012/2011	
	Poids 1000 T	Valeur MDH	Poids 1000 T	Valeur MDH	Poids 1000 T	Valeur MDH	MDH	%
RUSSIE	234	1 252	272	1 467	263	1 419	-48	-3,3
PAYS-BAS	107	649	132	933	85	623	-310	-33,2
FRANCE	50	336	49	427	30	302	-125	-29,3
CANADA	47	286	49	245	35	183	-62	-25,3
ROYAUME-UNI	29	188	43	331	19	171	-160	-48,3
SUEDE	12	56	13	98	16	153	+55	+56,1
AUTRES	81	445	87	473	52	242	-231	-48,8
TOTAL	560	3 212	645	3 974	500	3 093	-881	-22,2

Rapport du commerce extérieur du Maroc, l'Office des Changes du Maroc, 2010.

Les principaux constats tirés du tableau ci-dessus sont les suivants :

La Russie importe 40,26% des exportations d'agrumes marocains. Cela fait de ce pays la principale destination des agrumes du Maroc. En effet, entre 2010 et 2012, les exportations d'agrumes marocains vers le marché russe ont totalisé une valeur estimée à 4,13 milliards MAD.

Les Pays-Bas viennent en seconde position avec une part estimée à 21,45%. Le Maroc a exporté entre 2010 et 2012 à destination du marché hollandais une valeur évaluée à 2,20 milliards MAD.

Les exportations d'agrumes marocains à destination du marché français forment 10,36% de l'ensemble des exportations d'agrumes du Maroc. La France se positionne en 3^e rang avec des importations chiffrées à 1,06 milliards MAD.

Entre 2010 et 2012, le Maroc a exporté 6,95% de ses agrumes à destination du Canada. Le marché canadien vient ainsi en 4^e position comparativement aux autres marchés importateurs.

5.2.2 Les importations du Maroc en provenance du Canada

5.2.2.1 Aperçu général

Après avoir approfondi l'analyse des exportations marocaines à destination du Canada, dans la partie présente, je vais mettre l'accent sur les importations marocaines en provenance du Canada.

En effet, en étudiant profondément les importations marocaines en provenance du Canada, je peux autrement explorer les exportations canadiennes et leurs tendances, définir les secteurs exportateurs canadiens et troisièmement analyser la première branche exportatrice du Canada.

À première vue, le Maroc n'est pas parmi les principales destinations des exportations canadiennes. D'après une publication de la bibliothèque du parlement du Canada (2011), en 2010, le Maroc, en tant que pays importateur du Canada, s'est classé au 5^e rang au niveau du continent africain et à la 58^e position à l'échelle mondiale.

Avant tout, je présente tout d'abord le tableau 5.11 qui montre l'évolution des importations du Maroc en provenance du Canada, entre 2000 et 2011 :

Tableau 5.11
Les importations du Maroc en provenance du Canada entre 2000 et 2011

Années	En 1000 MAD	Évolution annuelle
2000	2.404.029	
2001	2.545.978	5,90%
2002	1.765.390	-30,66%
2003	1.323.757	-25,02%
2004	1.401.939	5,91%
2005	1.881.129	34,18%
2006	1.546.094	-17,81%
2007	2.096.529	35,60%
2008	2.719.816	29,73%
2009	3.165.343	16,38%
2010	1.866.503	-41,03%
2011	2.940.943	57,56%
Total	25 657 450	
Moyenne	2 138 121	6,43%

Analyse des rapports du commerce extérieur publiés par l'Office des Changes du Maroc, 2002 à 2012.

À partir des données du tableau 5.11, les principales remarques et conclusions peuvent être récapitulées sous forme des points suivants :

L'analyse des importations marocaines en provenance du Canada entre 2000 et 2011 révèle que le Canada a exporté l'équivalent de 25,65 milliards de MAD avec une moyenne annuelle estimée à 2.13 milliards MAD.

La moyenne de l'évolution annuelle enregistrée entre 2000 et 2011 est estimée à 6,43%. Cependant, l'évolution annuelle est instable et se caractérise par des tendances déséquilibrées. À titre d'exemple :

En 2006 : Une décroissance de -17,81%.

En 2007 : Une croissance estimée à 35,60%

En 2008 : Une évolution croissante estimée à 29,73%.

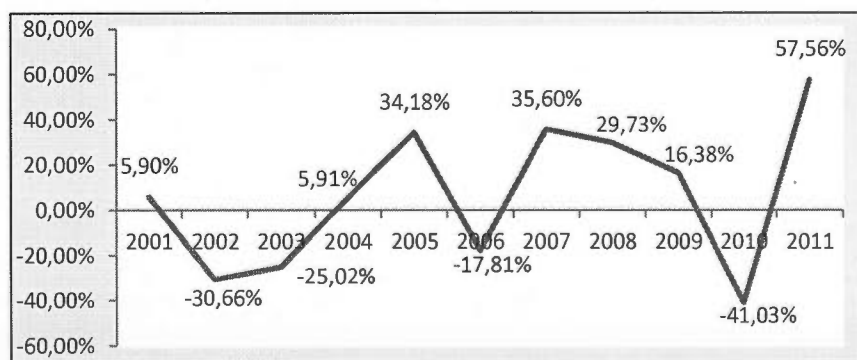
En 2009 : Une croissance chiffrée 16,38%.

En 2010 : Une forte décroissance de -41,03%.

En 2011: Une croissance significative de 57,56%.

Ci-dessous la figure 5.5 illustre au complet l'évolution des importations du Maroc en provenance du Canada entre 2000 et 2011.

Figure 5.5
L'évolution des importations du Maroc en provenance du Canada, entre 2000 et 2011



Analyse des rapports du commerce extérieur publiés par l'Office des Changes du Maroc, 2002 à 2012.

En gros, la principale limite constatée à ce niveau est l'instabilité de l'évolution annuelle des importations marocaines, autrement dit les exportations canadiennes vers le Maroc. Mais pour mieux appréhender ce constat, je vais illustrer dans les lignes qui suivent une représentation des exportations canadiennes par secteurs d'activité entre 2002 et 2010.

5.2.2.2 La structure des importations marocaines par secteur d'activité

C'est en identifiant les importations marocaines en provenance du Canada que j'ai pu structurer les exportations canadiennes à destination du Maroc par branche d'activité. Cette structuration peut être représentée et récapitulée sous forme du tableau 5.12 qui montre en détail les secteurs exportateurs canadiens :

Tableau 5.12
Tableau comparatif des principales exportations du Canada vers le Maroc, entre 2002 et 2010

Produit	En 1000 MAD	Part en %	Taux d'évolution 2010/2002	Taux d'évolution Moyen entre 2002 et 2010
Blé	11.757.726	86,54%	-20,34%	5,98%
Gasoil	800.000	4,39%	N/D	N/D
fer et acier en blooms	703.097	3,86%	517,61%	-51,28%
Voitures industrielles	431.174	2,37%	123,01%	109,21%
Machines et appareils	222.861	1,22%	320,86%	55,45%
Légumes à cosse secs	94.000	0,52%	160,00%	37,03
Produits chimiques	80.293	0,44%	67,00%	9,98%
Voitures de tourisme	54.209	0,30%	962,32%	2.192,97%
Appareils récepteurs	37.497	0,21%	2.845,24%	572,12%
Matières plastiques	29.169	0,16%	793,80%	116,66%
Tissus de fibres synthétiques	1.532	0,01%	-98,32%	21,74%

Analyse des rapports du commerce extérieur publiés par l'Office des Changes du Maroc, 2002 à 2012.

L'ensemble des données ci-haut peut être récapitulé sous forme des points suivants :

Le groupe des produits alimentaires : Avec une part de 87,06%, ce groupe de produits constitue le principal groupe de produits exportés au Maroc. Il est composé principalement des exportations du blé et des légumes à cosse secs.

Le groupe des produits énergétiques : Composé principalement des exportations du gasoil, ce groupe vient en 2^e position avec une part estimée à 4,39%.

Le groupe des produits finis d'équipements : Ce groupe vient en 2^e position avec une part estimée à 4,28%. Il regroupe des voitures industrielles, des machines et appareils, des voitures de tourisme et à la fin des appareils récepteurs.

Le groupe des demi-produits : Les demi-produits sont entre autres le fer en acier et bloom, les produits chimiques, les matières plastiques et les tissus de fibres synthétiques. Ce groupe vient en 4^e position avec une part chiffrée à 4,47%.

La structuration des exportations canadiennes par branche laisse apparaître 4 catégories classées comme suit :

Les exportations canadiennes les plus importantes en termes de valeur :

Dans cette catégorie, ce sont les exportations du blé, du gasoil et du fer et acier en blooms qui constituent les principaux secteurs exportateurs du Canada vers le Maroc. En effet, les exportations du blé sont au 1^{er} rang des exportations canadiennes avec un total chiffré à 11,75 milliards MAD et une part estimée à 86,54%. Les exportations du gasoil viennent en 2^e rang et ils forment 4,39% du total des exportations. Les exportations du fer et acier en blooms occupent la 3^e position avec une part estimée à 3,86%.

Les exportations canadiennes les moins importantes en termes de valeur :

Les exportations des matières plastiques et les exportations des tissus de fibres synthétiques sont les deux branches exportatrices qui contribuent le moins à l'ensemble des principales exportations canadiennes à destination du Maroc. Ces deux branches d'activités forment respectivement 0,16% et 0,01% des exportations du Canada vers le Maroc. Entre 2002 et 2010, le secteur des matières plastiques a atteint un total de 29,17 millions de MAD et le secteur des tissus de fibres synthétiques a totalisé une valeur estimée à 1,53 million MAD.

Les principales exportations canadiennes en croissance :

Les exportations de voitures de tourisme et les exportations d'appareils récepteurs sont les principales exportations en forte croissance. Entre 2002 et 2012, ces deux branches ont connu une évolution annuelle dont la moyenne est estimée à 2.192,97% pour les voitures de tourisme et à 512,12% pour les appareils récepteurs.

Les principales exportations canadiennes en décroissance :

Par rapport aux principales exportations en décroissance, on retrouve le secteur d'activité du fer et acier en blooms qui est en décroissance avec une moyenne d'évolution annuelle estimée à -51,28% entre 2002 et 2010.

5.2.2.3 La première importation du Maroc en provenance du Canada

La lecture des données traitant des importations marocaines en provenance du Canada laisse apparaître le blé comme étant la première importation du Canada.

D'après le Ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement du Canada, le Maroc fait partie des principales destinations d'exportation du blé canadien à l'échelle mondiale. En 2009, les exportations agricoles canadiennes, qui ont été d'un total de 266,8 millions CAD, sont composées principalement des exportations du blé. La contribution de ce produit à l'ensemble des produits agricoles exportés par le Canada au Maroc est estimée à 92,1% (MAECI, 2013). Pour le Maroc, le Canada est parmi ses principaux pays fournisseurs du blé. En 2012, les exportations canadiennes du blé ont formé 20,87% des importations marocaines du blé. Ainsi, elles ont atteint une valeur estimée à 2,51 milliards MAD (Office des Changes du Maroc, 2012).

En effet, en étudiant les principales provenances du blé du Maroc entre 2000 et 2012, j'ai pu collecter des informations qui permettent d'analyser en profondeur les importations marocaines du blé dans le cadre de ses échanges bilatéraux avec le Canada et aussi dans le cadre de ses échanges à l'échelle mondiale avec d'autres pays producteurs du blé.

Je présente sous forme du tableau 5.13 les importations marocaines du blé canadien :

Tableau 5.13
Les importations marocaines du blé en provenance du Canada, entre 2002 et 2012

Années	En 1000 MAD	Évolution annuelle
2002	1.441.382	
2003	929.260	-35,53%
2004	1.005.784	8,23%
2005	977.700	-2,79%
2006	1.048.000	7,19%
2007	1.548.300	47,74%
2008	1.697.800	9,66%
2009	1.961.300	15,52%
2010	1.148.200	-41,46%
2011	1.495.800	30,27%
2012	2.518.000	68,34%
Total	15.771.526	
Moyenne	1.433.775	16,81%

Analyse des rapports du commerce extérieur publiés par l'Office des Changes du Maroc, 2002 à 2012.

L'interprétation des données présentées dans le tableau 5.13 peut se faire sous forme des points suivants :

Avec une moyenne annuelle de 1,43 milliards MAD, les exportations du blé canadien à destination du Maroc ont été d'un total de 15,77 milliards MAD entre 2002 et 2012.

Cette analyse confirme le statut du Canada comme étant l'une des principales sources d'approvisionnement du blé pour le Maroc. Entre 2002 et 2012, le Maroc a importé du Canada 18,98% de l'ensemble de ses importations du blé.

En 2011 et 2012, l'évolution annuelle a connu une tendance croissante significative estimée respectivement à 30,27% et à 68,34%. À son tour, la moyenne de l'évolution annuelle entre 2002 et 2012 est estimée à 16,81%.

Les importations marocaines du blé en provenance du Canada ont connu entre 2002 et 2012 une évolution annuelle légèrement instable, plus exactement en 2003, 2005 et 2010. À titre d'exemple :

En 2003 : Une décroissance de -35,53%.

En 2004 : Une croissance de 8,23%.

En 2005 : Une légère chute estimée à -2,79%.

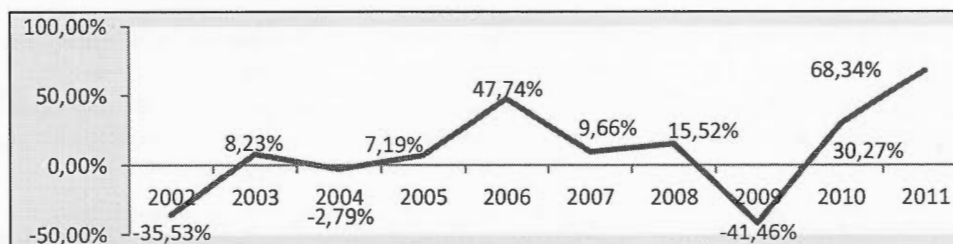
En 2006 : Une évolution croissante chiffrée à 7,19%.

En 2007 : Une forte croissance estimée à 47,74%.

En 2010 : Une forte décroissance de -41,46%.

Pour mieux illustrer les diverses tendances de l'évolution annuelle du blé canadien importé par le Maroc, je présente ci-dessous la figure 5.6 :

Figure 5.6
L'évolution annuelle des importations marocaines du blé canadien, entre 2002 et 2012



Analyse des rapports du commerce extérieur publiés par l'Office des Changes du Maroc, 2002 à 2012.

D'après les résultats de l'analyse documentaire, à l'échelle mondiale, entre 2002 et 2012, les importations du blé du Maroc s'élèvent à 83,12 milliards MAD dont la moyenne de l'évolution annuelle est estimée à 37,60%.

La lecture des rapports du commerce extérieur du Maroc entre 2007 et 2012 m'a permis d'identifier les principaux pays exportateurs du blé à destination du Maroc. En effet, les importations marocaines du blé sont en provenance principalement de la France, du Canada, des États-Unis, de l'Ukraine et de l'Argentine.

En effet, à l'instar de cette analyse, les constats les plus marquants sont les suivants :

Entre 2007 et 2012, la France a couvert à elle seule 43,07% du total des exportations du blé à destination du Maroc. En effet, les importations marocaines du blé en provenance de la France sont estimées à 25,16 milliards MAD.

Le Canada occupe le 2^e rang parmi les pays fournisseurs du blé à destination du Maroc. Entre 2007 et 2012, les exportations canadiennes du blé s'élèvent à 10,36 milliards MAD avec une part estimée à 17,75%.

Entre 2007 et 2012, le Maroc a importé des États-Unis 6,18% de l'ensemble de ses importations du blé. Les États-Unis viennent en 3^e position avec 3,80 milliards MAD.

Pour mieux appuyer les résultats de l'analyse des pays exportateurs du blé à destination du Maroc, je présente ci-dessous le tableau 5.14 :

Tableau 5.14
Les principaux pays exportateurs du blé au Maroc, entre 2007 et 2012, en million MAD

Années	France	Canada	États-Unis	Ukraine	Argentine
2007	2.808	1.548	2.825	N/D	N/D
2008	5.742	1.697	451	N/D	N/D
2009	2.051	1.961	332	N/D	N/D
2010	4.439	1.148	N/D	N/D	N/D
2011	6.574	1.496	N/D	84	871
2012	3.551	2.518	N/D	2.029	1.599
Total	25.164	10.369	3.608	2.113	2.470
Part	43,07%	17,75%	6,18%	3,62%	4,23%

Analyse des rapports du commerce extérieur publiés par l'Office des Changes du Maroc, 2002 à 2012.

5.3 Les échanges de services

L'analyse des relations économiques entre le Canada et le Maroc implique la prise en considération de l'axe des échanges de services.

Les échanges de services entre le Canada et le Maroc s'inscrivent dans le cadre d'un contexte mondial qui connaît de plus en plus l'expansion d'une économie de services. En 2011, le total des échanges de services a atteint 8.125 milliards USD dont la valeur des exportations est estimée à 4.170 milliards USD et celle des importations est de 3.955 milliards USD. Ces chiffres concernent les principales composantes du commerce mondial de services, à savoir les services de transport et les voyages (OMC, 2012).

En effet, l'exploration des rapports de la balance de paiement du Maroc m'a permis d'étudier les échanges de services entre le Canada et le Maroc. Cependant, vu la rareté des informations officielles à ce sujet, cette analyse est limitée aux exportations marocaines de services, plus exactement les opérations de voyage entre 2002 et 2010. Mais avant de présenter les résultats liés à l'étude des recettes de voyage réalisées au niveau bilatéral entre le Canada le Maroc, je vais discuter brièvement les flux touristiques à destination du Maroc.

En effet, qui dit les recettes de voyage dit aussi les flux touristiques, c'est pour cela que j'ai jugé pertinent de mentionner certains constats et faits marquants. À titre d'exemple :

Le continent européen constitue la principale provenance des flux touristiques à destination du Maroc. En 2010, le nombre des touristes européens a augmenté de 14,35% comparativement à 2009. La répartition des touristes européens par pays laisse apparaître la France en premier rang, suivie par la Grande-Bretagne, puis l'Espagne et l'Italie en 3^e et 4^e positions (Office des changes du Maroc, 2010).

En 2010, le nombre de touristes en provenance du continent américain a connu une augmentation estimée à 16,9%. Les principaux pays concernés par cette évolution sont le Canada avec une croissance estimée à 24% et les États-Unis avec une évolution de 11,7% (Office des changes du Maroc, 2010).

Le nombre des touristes provenant du Moyen-Orient a augmenté de 3,52%.

Pour ce qui est des recettes de voyage réalisées par le Maroc dans le cadre de ses échanges de services avec le Canada, je récapitule l'ensemble des résultats obtenus de cette étude sous forme du tableau 5.15 :

Tableau 5.15
Les exportations de services de voyage du Maroc à destination du Canada, entre 2002 et 2010

Années	En 1000 MAD	Évolution annuelle
2002	N/D	
2003	227.900	N/D
2004	253.600	11,28%
2005	411.800	80,69%
2006	674.400	63,77%
2007	822.400	21,95%
2008	780.400	-5,11%
2009	736.900	-5,57%
2010	943.200	28,00%
Total	4.850.600	
Moyenne	606.325	25,24%

Analyse des rapports de la balance de paiement publiés par l'Office des Changes du Maroc, 2002 à 2010.

L'interprétation du tableau 5.15 peut se faire sous forme des points suivants :

Entre 2002 et 2010, les recettes de voyage en provenance du Canada ont totalisé une valeur estimée à 4,85 milliards MAD avec une moyenne annuelle chiffrée à 606,3 millions MAD.

Entre 2002 et 2010, la moyenne de l'évolution annuelle reste positive. Elle est estimée à 25,24%.

En général, les recettes de voyage en provenance du Canada sont en croissance continue sauf en 2008 et 2009. Plus en détail, durant ces deux années, il y a eu une décroissance estimée à -5,11% et à -5,57%.

Entre 2002 et 2010, les recettes de voyage en provenance du Canada constituent 1,27% du total des recettes de voyage réalisées par le Maroc.

Après avoir présenté les résultats de l'analyse de l'axe des échanges de services, dans la partie qui va suivre, l'accent sera mis sur l'axe des investissements directs à l'étranger.

5.4 Les investissements directs à l'étranger

Les flux d'investissements directs à l'étranger font partie des principaux axes piliers des relations économiques entre le Canada et le Maroc.

En me basant sur le critère des IDE, j'ai démontré dans la partie dédiée à l'étude du partenariat économique que le Canada n'est pas parmi les principaux partenaires financiers du Maroc. Cependant, ce résultat n'exclut pas l'existence de la circulation des flux d'IDE entre le Canada et le Maroc.

En effet, l'étude des rapports de la balance de paiement publiés par l'Office des changes entre 2002 et 2010, permet de déceler des données pertinentes quant aux IDE canadiens investis au Maroc ainsi que les flux d'investissements directs du Maroc à destination du Canada.

5.4.1 Les investissements directs canadiens au Maroc

La lecture des rapports sources d'informations au sujet des IDE canadiens investis au Maroc laisse apparaître les deux constats suivants :

Au niveau des recettes d'investissements directs canadiens au Maroc : C'est l'ensemble des nouveaux capitaux canadiens investis au Maroc ou bien les bénéfices réinvestis.

Au niveau des dépenses d'investissements directs canadiens au Maroc : Elles peuvent être définies comme étant les désinvestissements canadiens au Maroc. Elles prennent la forme des cessions d'investissements plus exactement les cessions en capital social.

5.4.1.1 Les recettes d'investissements directs canadiens au Maroc

L'analyse des recettes des IDE canadiens au Maroc laisse apparaître à première vue un faible positionnement des investisseurs canadiens sur le marché marocain. Ce constat est expliqué principalement par la part des recettes des IDE canadiens sur l'ensemble des recettes des IDE au Maroc. Plus précisément, entre 2002 et 2010, les recettes des IDE canadiens ont formé 0,08% de l'ensemble des IDE étrangers investis au Maroc.

Cependant, depuis 2010, les IDE canadiens s'intéressent de plus en plus au Maroc comme étant un pays attractif pour les investissements étrangers à l'échelle méditerranéenne et au niveau du continent africain.

Pour mieux synthétiser l'ensemble de cette analyse, je présente le tableau 5.16 :

Tableau 5.16
Les recettes des IDE canadiens au Maroc, entre 2002 et 2010

Années	En 1000 MAD	Évolution annuelle
2002	9.900	
2003	5.300	-46,46%
2004	1.400	-73,58%
2005	8.300	492,86%
2006	32.600	292,77%
2007	37.000	13,50%
2008	39.200	5,95%
2009	22.300	-43,11%
2010	34.900	56,50%
Total	190.900	
Moyenne	21.211	87,30%

Analyse des rapports de la balance de paiement publiés par l'Office des Changes du Maroc, 2002 à 2010.

Les chiffres ci-dessus peuvent être récapitulés sous forme des points suivants :

Entre 2002 et 2010, les IDE canadiens investis au Maroc ont généré une valeur de 190,9 millions MAD avec une moyenne annuelle de 21.21 millions MAD.

Malgré une légère instabilité dans l'évolution annuelle des IDE canadiens investis au Maroc, la moyenne de l'évolution annuelle reste positive et elle estimée à 87,30%. Mais, en se focalisant sur l'évolution annuelle, le lecteur peut remarquer une décroissance conjoncturelle en 2003, 2004 et 2009. Plus en détail :

En 2003 : Une décroissance estimée à -46,46%.

En 2004 : Une forte chute estimée à -73,58%.

En 2009 : Une évolution décroissante chiffrée à -43,11%.

Ces constats sont cohérents avec certains faits récents. En effet, depuis 2012, l'intérêt des investisseurs canadiens pour le Maroc s'est concrétisé davantage d'autant plus avec l'implantation de Bombardier dont l'investissement est estimé à 200 millions CAD.

5.4.1.2 Les dépenses des investissements canadiens au Maroc

Lors de l'analyse des dépenses des IDE canadiens au Maroc, il s'est avéré que les données disponibles sont limitées. En effet, les rapports de la balance de paiement du Maroc permettent de couvrir seulement la période de 2007 à 2010.

Les désinvestissements canadiens au Maroc sont estimés à 25,7 millions MAD avec une moyenne annuelle de 6,4 millions MAD. En outre, les cessions des IDE canadiens forment 0,05% du total des désinvestissements étrangers au Maroc.

La moyenne de l'évolution annuelle des dépenses des IDE canadiens au Maroc est estimée à 379,07%. Cependant, l'analyse détaillée de l'évolution annuelle de chaque année laisse apparaître que ce chiffre est le résultat d'un important désinvestissement canadien en 2009 qui est estimé à 19,6 millions MAD. Plus en détail :

En 2008 : Une forte chute des cessions des IDE canadiens estimée à -65,85%.

En 2009 : Une forte évolution croissante chiffrée à 379,07%.

En 2010 : Une forte décroissance estimée à -96,94%.

Pour résumer l'ensemble des données liées aux désinvestissements canadiens au Maroc, je présente ci-dessous le tableau 5.17 :

Tableau 5.17
Les dépenses des IDE canadiens au Maroc, entre 2007 et 2010

Années	En 1000 MAD	Évolution annuelle
2007	4.100	
2008	1.400	-65,85%
2009	19.600	1.300,00%
2010	600	-96,94%
Total	25.700	
Moyenne	6.425	379,07%

Analyse des rapports de la balance de paiement publiés par l'Office des Changes du Maroc, 2002 à 2010.

En gros, les cessions des IDE canadiens au Maroc restent très faibles. Ce constat peut être interprété positivement, surtout qu'en 2010 l'évolution des flux des IDE canadiens à destination du Maroc commence à prendre de l'ampleur.

5.4.2 Les flux d'investissement directs marocains au Canada

En se référant aux documents officiels publiés par l'Office des Changes du Maroc, les résultats de l'analyse concluent à ce que le Canada n'est pas parmi les destinations des IDE marocains à l'échelle mondiale.

En effet, d'après le rapport de la balance de paiement publié en 2010, les IDE marocains ont choisi l'Afrique comme étant la principale destination avec une part estimée à 92,2%, suivie après par l'Europe avec une part de 7,5%, et en 3^e lieu les États-Unis qui représentent le continent américain avec une part estimée à 0,3% (l'Office des Changes du Maroc, 2010).

Ci-dessous, je présente le tableau 5.18 qui illustre en ordre décroissant les principales destinations des IDE marocains entre 2009 et 2010.

Tableau 5.18
Les principales destinations des IDE marocains en 2009 et 2010, en million MAD

PAYS	2009		2010	
	MDH	PART %	MDH	PART %
Mali	1 647,1	42,9	1 576,5	31,4
Gabon	184,4	4,8	1 270,8	25,3
Côte d'Ivoire	643,9	16,8	883,8	17,6
Congo	-	-	575,1	11,5
France	606,5	15,8	297,3	5,9
Tunisie	184,1	4,8	196,5	3,9
Mauritanie	0,9	-	79,3	1,6
Suisse	23,9	0,6	30,5	0,6
Cameroon	16,8	0,4	25,5	0,5
Espagne	5,4	0,1	19,0	0,4
Belgique	11,3	0,3	16,0	0,3
Etats Unis	59,8	1,6	13,3	0,3
Sénégal	297,1	7,7	12,3	0,3
Italie	-	-	7,1	0,1
Algérie	67,4	1,8	4,2	0,1

Rapport de la balance du paiement du Maroc, 2010, l'Office des Changes du Maroc, 2010.

En 2010, le classement par pays de destination laisse apparaître les résultats suivants :

Le Mali est la principale destination avec une part estimée à 31,4%.

Le Gabon se situe en 2^e position avec une part chiffrée à 25,3%.

La Côte d'Ivoire vient en 3^e rang avec 17,6%.

Conclusion du chapitre

En guise de conclusion, l'analyse des relations économiques entre le Canada et le Maroc peut être synthétisée sous forme des axes suivants :

L'axe du partenariat économique : L'analyse du partenariat économique laisse apparaître que le Canada et le Maroc partagent un faible lien commercial, qui se traduit par des échanges commerciaux limités. A titre d'exemple, entre 2000 et 2012, la part du Canada dans le total des échanges commerciaux réalisés par le Maroc est estimée à 0,71%. Pour ce qui est du partenariat financier, le Canada n'est pas parmi les principales provenances des IDE du Maroc. Les principaux pays investisseurs au Maroc sont les pays européens qui ont investi, entre 2002 et 2010, 78,67% du total des IDE. Les pays arabes du golfe persique viennent en seconde position avec une part évaluée à 18,58% et à la fin les États-Unis avec une part estimée à 2,75%.

L'axe des échanges de marchandises : l'élément à retenir de l'analyse des échanges commerciaux est que les exportations canadiennes vers le Maroc sont plus diversifiées et plus industrielles. En effet, les branches exportatrices canadiennes sont composées des produits alimentaires, des produits énergétiques, des produits finis d'équipements et des demi-produits. Par contre, l'offre exportatrice marocaine reste moins compétitive et se base en gros sur des produits alimentaires et des produits finis de consommation.

L'axe des échanges de services : L'étude des échanges de services entre le Canada et le Maroc a généré des résultats limités aux exportations marocaines de services de voyage à destination du marché canadien. En effet, les recettes de voyage en provenance du Canada constituent 1,27% du total des recettes de voyage réalisées par le Maroc entre 2002 et 2010.

L'axe des flux d'investissements directs à l'étranger : Le Maroc n'est pas parmi les principales destinations des investisseurs canadiens. En effet, le Canada a investi, entre 2002 et 2010, 0,08% du total des IDE au Maroc. En outre, le Canada n'est pas parmi les principales destinations des IDE marocains à l'échelle mondiale.

CHAPITRE VI

RECHERCHE QUALITATIVE

Le chapitre précédent permet au lecteur d'explorer et de comprendre les relations économiques entre le Canada et le Maroc sur la base du partenariat économique, des échanges commerciaux, des échanges de services et des flux d'investissements directs à l'étranger.

Cependant, pour compléter ce travail académique dans le but de répondre à la question liée aux perspectives du futur accord canado-marocain, je vais présenter dans les lignes suivantes le chapitre de la recherche qualitative qui a pour objectif de discuter l'ensemble des gains que le Canada et le Maroc pourraient tirer de leur accord du libre-échange.

Pour bien présenter les perspectives de cette future entente, le plan de ce chapitre sera divisé en trois parties :

La première partie : Cette partie est intitulée les perspectives communes entre le Canada et le Maroc. Elle a pour objectif de mettre l'accent sur les gains que le Canada et le Maroc vont partager ensemble.

La deuxième partie : Cette partie expose les perspectives que le Canada pourrait tirer de son accord avec le Maroc.

La troisième partie : Dans la même logique, cette partie va présenter les gains dont le Maroc pourrait bénéficier grâce à son accord avec le Canada.

À noter que la présentation des trois parties mentionnées ci-dessus va être sous la forme du modèle PESTEL.

En outre, je mentionne que cette recherche qualitative est le résultat des entrevues menées auprès de différents experts marocains impliqués dans le cadre du futur accord de libre-échange. Cette recherche sera appuyée par des données gouvernementales officielles canadiennes et marocaines.

En bref, le chapitre précédent a permis d'atteindre le premier objectif de recherche lié à l'analyse des relations économiques entre le Canada et le Maroc, alors que le chapitre présent servira de réponse au deuxième objectif de recherche qui est l'identification des perspectives du futur accord canado-marocain.

6.1 Les perspectives communes entre le Canada et le Maroc

Après avoir étudié et synthétisé les informations collectées lors des entrevues réalisées avec les experts marocains au sujet des perspectives du futur accord du libre-échange canado-marocain, il s'avère pertinent d'introduire ce chapitre par une partie dédiée à la discussion des perspectives communes entre le Canada et le Maroc.

Ci-dessous, vous seront présentées les perspectives communes qui feront l'objet de cette première partie selon le modèle PESTEL :

Au niveau de l'environnement politique : Ce volet va permettre de discuter les perspectives politiques qui sont associées au futur accord du libre-échange entre le Canada et le Maroc. Autrement dit, la coopération politique est le premier gain que le Canada et le Maroc pourraient tirer conjointement de leur accord.

Au niveau de l'environnement écologique : Parmi les autres perspectives communes à signaler, j'ai identifié l'importance accordée à la protection de l'environnement dans le cadre des négociations du futur accord.

Au niveau de l'environnement légal : Les informations collectées, d'un côté, par le biais des entrevues et, d'un autre, par le moyen des sources gouvernementales m'ont permis d'identifier des perspectives communes, de nature légale, que le futur accord pourrait générer pour le Canada et le Maroc. Plus en détail, les perspectives légales promues par cette future entente sont les suivantes :

La normalisation des marchés : Le but est de discuter l'impact du futur accord canado-marocain sur le champ des référentiels normatifs.

La réglementation du marché du travail : l'objectif est de décrire l'impact potentiel du futur accord canado-marocain sur la législation du travail.

La gestion des marchés publics : La dimension des marchés publics est très présente dans le cadre légal des perspectives de la future entente canado-marocaine.

La charte commerciale anticoncurrentielle : La dernière perspective à mentionner est la lutte contre les pratiques commerciales déloyales.

6.1.1 L'environnement politique : La coopération politique

La revue de littérature parcourue dans le premier chapitre démontre qu'il y a une forte corrélation entre le libre-échange comme politique de libéralisation et l'environnement politique des nations participantes.

C'est pour cette raison que j'ai analysé, lors des entrevues menées au Maroc, l'impact du futur accord de libre-échange canado-marocain sur les relations politiques entre le Canada et le Maroc.

D'après les rencontres menées avec certains experts marocains, le futur accord de libre-échange canado-marocain va permettre de renforcer et de promouvoir la coopération politique entre ces deux pays. En effet, pour certains, ceux-ci sont davantage liés par un lien politique qu'économique, un lien qui a été le fruit d'une coopération politique depuis 1962, l'année qui a marqué le début officiel des relations diplomatiques entre ces deux partenaires.

Plus en détail, les perspectives que pourrait promettre la coopération politique entre le Canada et le Maroc peuvent être résumées sous les points suivants :

L'appui canadien du processus des réformes politiques entrepris par le Maroc depuis un certain temps. Parmi les principales réformes à souligner, la consolidation d'un État de droit, le renforcement des principes démocratiques, le respect des droits de l'Homme et la veille sur la justice et le développement humain. Pour appuyer le Maroc, le Canada l'a toujours inscrit parmi ses 10 premiers pays partenaires dans le cadre de son programme de coopération internationale. En effet, l'Agence Canadienne du Développement International joue un rôle déterminant dans l'accompagnement des efforts du Maroc. Ci-dessous quelques projets appuyés par l'ACDI au Maroc (ACDI, 2014) :

Avec un montant estimé à 12 millions de CAD, l'ACDI a appuyé un projet portant sur le renforcement des processus de la gouvernance locale.

Le projet d'appui à la décentralisation du système éducatif marocain est un projet qui vise à renforcer les capacités institutionnelles du système éducatif du Maroc dans la mise en place de la décentralisation et la déconcentration.

Dans le cadre de la gouvernance démocratique et le respect des droits de l'Homme, l'ACDI a soutenu un projet portant sur la mise en place d'un fonds décentralisé pour le financement de programmes et de projets favorisant l'égalité entre les sexes.

En outre, la coopération politique canado-marocaine pourrait concerner d'autres champs :

L'ouverture diplomatique du Maroc, par rapport à un ensemble de questions conflictuelles aux échelles régionale et mondiale, a permis à ce pays d'entretenir de bonnes relations partenariales avec ses alliés. Cette ouverture pourrait donner naissance à un appui canadien sur les enjeux importants pour le Maroc. En effet, le Canada, en tant que pays membre du G8, se dote d'un pouvoir d'influence considérable autant à l'ONU que sur la scène internationale. De plus, l'exercice de ce pouvoir influant au profit de l'Afrique et de son développement constitue une opportunité pour le Maroc (ACDI, 2002).

La coopération politique entre le Canada et le Maroc pourrait permettre à ce premier consolider et de renforcer sa présence politique sur le continent africain et sur le Moyen-Orient. En effet, le Maroc, vu sa position géographique et son espace géopolitique, est un vecteur facilitant le dialogue politique sur la question du développement de l'Afrique et sur les questions conflictuelles au Moyen-Orient (IRES, 2013).

Le renforcement de la collaboration canado-marocaine sur la question de la sécurité régionale et mondiale est l'une des autres perspectives à souligner au niveau de la coopération politique entre le Canada et le Maroc. En effet, à travers le Programme canadien d'aide au renforcement des capacités antiterroristes, le Maroc bénéficie d'un appui canadien sous forme de financement, de formations, et d'assistance technique et juridique pour lutter contre les activités terroristes. En outre, dans le cadre du forum global de lutte contre le terrorisme, le Canada et le Maroc sont impliqués dans le développement d'une coopération policière parmi les pays membres du Groupe de travail sur le Sahel (GCTF, 2011).

Pour synthétiser, le futur accord du libre-échange entre le Canada et le Maroc pourrait être une entente qui va permettre à ces deux pays partenaires de renforcer leur coopération politique aux niveaux bilatéral et multilatéral.

6.1.2 L'environnement écologique

Conformément à la place qu'occupe la préoccupation écologique dans le milieu académique, il a été pertinent d'inclure l'analyse des effets écologiques du futur accord du libre-échange entre le Canada et le Maroc dans cette recherche.

En effet, d'après les travaux de recherche présentés dans la revue de littérature, le libre-échange influence positivement l'environnement écologique des pays participants. Cet impact se résume au fait que le libre-échange stimule une croissance économique qui génère des profits qui seront par la suite investis dans des programmes écologiques pour la protection de l'environnement (CCE, 2002).

Pour ce qui est de l'impact du futur accord du libre-échange entre le Canada et le Maroc sur l'environnement écologique, les résultats de la recherche documentaire complètent les informations obtenues auprès des experts rencontrés.

D'après une étude publiée par le Ministère canadien des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement, la future entente économique canado-marocaine serait favorable à la protection de l'environnement. En effet, le Canada et le Maroc comptent inclure un chapitre sur l'environnement dans le cadre de leur futur accord (MAECI, 2013). Ce chapitre serait un engagement qui permettrait de :

Assurer une coopération bilatérale quant à la gouvernance environnementale.

Veiller sur l'application des lois favorisant la protection de l'environnement.

Appliquer la clause de la non-dérogação par rapport aux engagements définis.

Résoudre les différends découlant de l'application de ce chapitre.

En outre, la majorité des acteurs interviewés au Maroc affirment que la signature d'un accord du libre-échange, incluant un chapitre sur l'environnement, pourrait forcer les entreprises canadiennes et marocaines concernées à veiller sur le respect des lois et des normes écologiques préalablement définies dans cette entente. En effet, pour garantir l'accès aux marchés canadien et marocain, ces acteurs économiques seraient dans l'obligation de satisfaire toutes les exigences en matière d'environnement. En outre, l'application de ce chapitre pousserait les firmes des deux pays à se doter d'un ensemble d'écolabels afin de réussir leur positionnement sur les marchés extérieurs.

Cependant, d'après quelques experts marocains, il faut souligner les risques potentiels associés à l'impact des accords du libre-échange en général sur l'environnement écologique. En d'autres termes, l'impact du libre-échange sur l'environnement n'est pas toujours positif, au contraire, il pourrait entraîner un ensemble d'effets négatifs.

En s'appuyant sur une étude gouvernementale publiée par la Commission de Coopération Environnementale de l'Amérique du Nord quant aux effets indésirables du libre-échange sur l'environnement écologique, les retombées que pourraient générer les politiques libre-échangistes peuvent être classées sous forme des points suivants :

Effets d'échelle : L'activité économique stimulée par le libre-échange nécessite en permanence l'utilisation accrue des ressources naturelles et l'exploitation des matières premières comme facteurs de production. Cet usage intense et permanent pourrait nuire à l'environnement. En outre, l'augmentation de la production pourrait engendrer l'augmentation du volume des déchets et des rejets polluants.

Effets de la concurrence : Dans le cadre des accords du libre-échange, les entreprises sont en forte compétitivité à l'échelle internationale. Cette concurrence accrue pousse certaines firmes à réduire leurs investissements dans la préservation de l'environnement. D'autre part, les gouvernements, qui veulent attirer plus de délocalisations sur leurs territoires, sont parfois obligés d'assouplir la réglementation environnementale ou de relâcher la veille sur l'application des lois et des normes écologiques.

Effets géographiques : La théorie des refuges pour pollueurs met l'accent sur les entreprises qui quittent les pays strictes en matière environnementale pour saisir des opportunités là où les réglementations d'ordre écologique sont absentes ou moins lourdes. C'est le cas des paradis pollueurs au Mexique.

Effets réglementaires : Parfois, le droit commercial n'est pas compatible avec les réglementations environnementales. À titre d'exemple, les effets des mesures sanitaires et phytosanitaires sur les politiques environnementales.

En somme, l'accord de libre-échange entre le Canada et le Maroc pourrait promettre des perspectives environnementales positives à condition qu'il y ait un respect mutuel quant aux engagements définis par les deux pays partenaires.

6.1.3 L'environnement légal

Afin d'appliquer toutes les dimensions du modèle PESTSEL sur l'analyse des gains du futur accord du libre-échange canado-marocain, je conclus cette partie dédiée aux perspectives communes par la présentation de l'impact attendu sur l'environnement légal.

En effet, l'étude des perspectives légales de la future entente canado-marocaine implique la prise en considération des quatre principaux axes tels que la normalisation des marchés, la réglementation du travail, les marchés publics, la charte commerciale anticoncurrentielle.

6.1.3.1 La normalisation des marchés

La normalisation des marchés est une forme de changements positifs d'ordre légal que pourrait générer le futur accord du libre-échange entre le Canada et le Maroc.

En effet, les échanges bilatéraux entre le Canada et le Maroc sont assujettis à un ensemble de normes et de règles à respecter des deux côtés. À titre d'exemple, le Maroc impose une restriction sur les importations de bœuf et de bétail canadiens, en raison des mesures sanitaires. D'un autre côté, les exportations agroalimentaires marocaines font face à des exigences et des normes canadiennes strictes et précises, ce qui nuit parfois aux avantages que pourraient générer les échanges commerciaux.

Dans le cadre du contexte décrit ci-dessus, les experts rencontrés affirment que la prise en considération de la question de la normalisation des marchés pourrait :

Harmoniser les normes et les règles à respecter, de telle sorte que l'impact des barrières non tarifaires serait réduit.

Assurer une circulation libre et fluide des marchandises des deux pays.

Permettre aux entreprises de devenir plus compétitives en se concentrant sur leurs activités centrales qui sont la production et la commercialisation.

Créer une coopération réglementaire pour éviter et régler les problèmes qui peuvent découler de la différence des approches en matière de normes.

En bref, la normalisation des marchés serait déterminante dans la promotion des relations commerciales entre le Canada et le Maroc dans le cadre de leur futur accord.

6.1.3.2 La réglementation du travail

Les informations collectées lors des entrevues tenues au Maroc avec certains acteurs gouvernementaux font apparaître que les négociations entre le Canada et le Maroc prennent en considération la question de la réglementation du travail dans le cadre de leur futur accord.

En effet, d'après le ministère canadien des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement, le Canada et le Maroc négocient un chapitre sur la réglementation du travail et étudient la possibilité de conclure un accord global auxiliaire sur la coopération dans le domaine du travail.

Selon certains experts rencontrés, la signature d'un chapitre portant sur la réglementation du travail et la conclusion d'un accord auxiliaire sur la coopération dans le domaine du travail pourraient donner naissance à des effets positifs sur la réglementation du travail. À noter les retombées suivantes :

Inclure les normes internationales liées à la réglementation du travail dans la législation nationale et veiller à l'application de ces lois.

S'assurer que la législation du travail soit conforme à la déclaration relative aux principes et droits fondamentaux du travail de 1998 de l'Organisation Internationale du Travail.

Respecter et appliquer les principes de la déclaration de 1998 de l'OIT qui sont le droit à la liberté d'association, le droit à la négociation collective, l'abolition de la main-d'œuvre enfantine, l'élimination du travail forcé ou obligatoire et l'élimination de la discrimination.

En outre, certains experts ont rajouté que les effets attendus de l'amélioration des normes du travail seraient la promotion des droits des travailleurs et l'adoption de nouvelles protections juridiques, en particulier dans le domaine de la liberté syndicale.

Cependant, pour que les perspectives décrites au niveau de la réglementation du travail soient promues, il faut prendre en considération l'ampleur de l'engagement et de la volonté politique du Canada et du Maroc et le rôle des acteurs économiques impliqués ainsi que les organisations de travailleurs.

6.1.3.3 Les marchés publics

En plus de la normalisation des marchés et la réglementation du travail, le futur accord du libre-échange entre le Canada et le Maroc pourrait conduire à des effets positifs sur la procédure de l'octroi des marchés publics.

Plus précisément, d'après les informations disponibles, les négociations commerciales canado-marocaines intègrent un chapitre sur les marchés publics. Ce chapitre comprend des articles et des dispositifs à travers lesquels chacun des deux pays s'engage à :

Assurer une gestion transparente et ouverte des marchés publics.

Appliquer un traitement équitable et non discriminatoire.

Selon les réponses des acteurs marocains, les entreprises canadiennes pourraient avoir une plus grande facilité d'accès au marché marocain. Celles-ci vont bénéficier des mêmes conditions que celles accordées aux pays de l'UE et des États-Unis dans le cadre de leurs accords du libre-échange avec le Maroc. En effet, le secteur des marchés publics est plein d'opportunités déterminantes pour le positionnement concurrentiel du Canada sur le marché marocain. En 2011, le Maroc a investi 19,5 milliards de CAD dans sa commande publique, soit 24% de son PIB (CES, 2012).

6.1.3.4 La charte commerciale anticoncurrentielle

La signature d'une charte commerciale anticoncurrentielle est l'un des autres principaux axes à étudier dans le cadre des perspectives légales promues par le futur accord du libre-échange canado-marocain.

En effet, le ministère canadien des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement a publié une étude portant sur une analyse économique de la future entente entre le Canada et le Maroc. Celle-ci mentionne l'importance d'introduire des mécanismes et des dispositifs pour que chaque pays s'engage à assurer une conduite commerciale anticoncurrentielle et, par conséquent offre à l'autre pays partenaire des conditions favorables pour une concurrence loyale.

Les commentaires obtenus à ce sujet soulignent le rôle de cette charte dans la mise en place d'un climat favorable à la libéralisation des échanges commerciaux et à la circulation des investissements.

6.2 Les perspectives pour le Canada

Pour mener à bien l'étude des perspectives que pourrait générer le futur accord du libre-échange canado-marocain, il convient d'approfondir l'analyse des gains potentiels dont le Canada pourrait bénéficier de cette entente.

En effet, la recherche qualitative m'a permis de déceler et d'identifier plusieurs perspectives que ce futur accord pourrait apporter pour le Canada. En se basant sur le modèle PESTEL, la classification de ces retombées sera la suivante :

Au niveau de l'environnement économique : L'environnement économique est considéré comme étant la principale dimension environnementale du futur accord du libre-échange entre le Canada et le Maroc. En effet, cette dimension englobe des axes décisifs et déterminants dans la réussite de la future entente canado-marocaine. Les perspectives à discuter concernent les axes suivants :

L'axe du partenariat économique.

L'axe de la spécialisation sectorielle et l'axe de la production sectorielle.

L'axe des échanges de marchandises et l'axe des échanges de services.

L'axe des flux d'investissements directs à l'étranger.

L'axe de la croissance économique.

L'axe de la croissance des revenus et l'axe de la création de l'emploi.

L'axe du renforcement de la compétitivité des entreprises.

Au niveau de l'environnement social : La littérature reconnaît la place importante qu'occupe la dimension sociale dans les négociations des accords du libre-échange. Par ailleurs, le futur accord entre le Canada et le Maroc intègre des perspectives sociales résumées sous forme des axes suivants :

L'axe de du niveau de vie.

L'axe du bien-être du consommateur.

Au niveau de l'environnement technologique : D'après les résultats de la recherche qualitative, il n'y aurait pas de gain technologique dont le Canada pourrait bénéficier dans le cadre de son futur accord avec le Maroc.

6.2.1 L'environnement économique

Après avoir introduit cette partie dédiée à la présentation des perspectives pour le Canada, je détaillerai dans les lignes ci-après l'analyse menée au sujet de l'ensemble des gains économiques.

À la fin de l'analyse de cette dimension économique, le lecteur pourra avoir une vision claire et approfondie quant à l'impact économique du futur accord du libre-échange sur le Canada.

6.2.1.1 Le partenariat économique.

Les données présentées dans l'analyse documentaire montrent que le Canada n'est pas parmi les principaux partenaires économiques du Maroc. Ce constat signifie que le lien économique que partagent ces deux pays risque d'être faible.

En d'autres mots, la faiblesse des relations économiques canado-marocaines se traduit par un partenariat commercial limité en termes des échanges commerciaux qu'il génère, et un partenariat financier moins promoteur en termes des IDE.

D'après les experts rencontrés au Maroc, du côté canadien, cette situation s'explique par ces trois raisons:

Les relations entre le Canada et le Maroc sont d'ordre politique qu'économique.

Le Canada, dans le cadre de sa stratégie commerciale mondiale, a été plus axé sur le marché du continent américain, en particulier ceux des États-Unis et du Mexique, en raison de l'accord de l'ALENA qui réunit les trois pays.

Durant les années précédentes, le Maroc est demeuré un marché inconnu pour les exportateurs et les investisseurs canadiens.

Cependant, d'après les entrevues menées au Maroc, les acteurs rencontrés affirment que le futur accord pourrait promouvoir et dynamiser le partenariat économique entre le Canada et le Maroc. Cette hypothèse peut être appuyée par une publication du ministère canadien des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement. Celle-ci se résume au fait que le Canada voit, dans le Maroc, un futur partenaire économique qui offre autant d'opportunités sur le plan commercial que financier.

Pour approfondir la compréhension de ce constat, la question liée aux opportunités que le Maroc pourrait offrir au Canada a été adressée aux experts rencontrés. Les réponses obtenues peuvent être synthétisées sous forme des points suivants :

Le positionnement géographique : À 15 km du continent européen, la position géographique du Maroc est un avantage concurrentiel à souligner. En effet, selon certains experts, le Maroc pourrait être une opportunité pour le positionnement commercial canadien sur les zones européenne, méditerranéenne, nord-africaine et subsaharienne. En outre, le Maroc serait une plate-forme avantageuse pour les délocalisations et les exportations canadiennes en termes de coûts.

Le climat politique : Certes, le Maroc fait partie d'une région instable actuellement, mais il demeure tout de même le pays le plus stable politiquement parlant. Cette stabilité est la principale garantie pour un climat prévisible et propice pour les affaires.

Les orientations économiques : D'après certains acteurs rencontrés au Maroc, les orientations économiques du Maroc sont un élément à souligner parmi les facteurs qui pourraient contribuer à la réussite du partenariat économique canado-marocain. En effet, depuis des années, le Maroc s'est inscrit dans le mouvement de l'ouverture de l'économie mondiale. Cette ouverture sur le monde a pris plusieurs formes :

Les accords de l'OMC : En intégrant l'OMC et en jouant un rôle significatif dans ses négociations multilatérales, le Maroc est l'un des pays africains qui a contribué à libéraliser l'économie mondiale.

Les accords du libre-échange : Le Maroc a signé plusieurs accords du libre-échange avec des partenaires concurrents pour le Canada sur le marché mondial, tels que les États-Unis et l'UE. En plus de ces accords, le Maroc a élargi ses ententes de libre-échange avec d'autres partenaires sur les plans méditerranéen et arabe.

Les autres accords : En plus des accords du libre-échange conclus par le Maroc, le gouvernement marocain a signé d'autres ententes importantes comme l'Accord commercial relatif à la contrefaçon et l'accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle.

Le profil économique : La dimension économique du Maroc pourrait contribuer au renforcement du partenariat économique entre le Canada et le Maroc. Le profil économique marocain peut être défini sur la base de certains agrégats économiques. En effet, les indicateurs économiques pris en considération montrent que l'économie marocaine se dote des fondamentaux économiques attractifs pour les entreprises canadiennes. D'après la base de données de la Banque Mondiale, entre 2000 et 2012, le PIB marocain a connu une évolution moyenne significative estimée à 8,53% (Banque Mondiale, 2014). En outre, sur la base du taux de croissance moyen entre 2000 et 2012, le Maroc se situe au premier rang comparativement à des pays voisins et concurrents. En effet, le Maroc occupe la 1^{re} position avec un taux estimé à 4,69%, suivi par l'Égypte et la Tunisie avec 4,46% et 4,45%. La Libye et l'Algérie viennent respectivement en 4^e et 5^e positions avec des taux estimés à 4,32% et à 3,70%. De plus, dans les années à venir, en se basant sur le critère du taux de croissance, l'économie marocaine pourrait connaître un essor attractif pour les exportateurs et les investisseurs canadiens. Selon les prévisions du Fond Monétaire International, entre 2014 et 2018, le taux de croissance moyen estimé serait de 4,93%. Cette situation permettrait au Maroc de garder toujours sa position devant la Tunisie avec 4,40%, l'Égypte avec un taux estimé à 3,81% et l'Algérie avec 3,72% (FMI, 2013).

Opportunités stratégiques : Le marché marocain est une passerelle qui pourrait donner accès aux marchés européen et africain. En plus de ces deux marchés classiques, le Canada pourrait profiter des marchés des autres pays avec qui le Maroc a signé des accords du libre-échange. À titre d'exemple, il y a les accords du libre-échange avec la Turquie, avec les pays méditerranéens et la zone franche des pays arabes. D'après une publication de la CNUCED, le Maroc offre, à travers ses accords de libre-échange, un accès à un marché composé de 55 pays, soit un milliard de consommateurs, qui est l'équivalent de 60% du PIB mondial (CNUCED, 2013).

En bref, le partenariat économique canado-marocain pourrait être dynamisé et renforcé grâce aux opportunités que le Maroc pourrait offrir au Canada. Cependant, pour mieux comprendre cet impact, je détaillerai ci-dessous les retombées sur les partenariats commercial et financier.

Au niveau du partenariat commercial :

Le lecteur remarque que d'après les experts rencontrés, le Maroc offre au Canada des opportunités qui pourraient encourager leur partenariat économique dans le cadre de leur futur accord du libre-échange. Cependant, afin d'approfondir la compréhension de cette supposition, il est pertinent de présenter les effets que cette entente pourrait générer au niveau du partenariat commercial.

D'après l'analyse présentée dans le chapitre de la recherche documentaire, le Maroc est loin d'être parmi les principaux partenaires commerciaux du Canada. À rappeler que le Maroc se positionne au 79^e rang en tant que pays fournisseur et au 45^e rang en tant que pays client (MAECI, 2013).

D'après les résultats de la recherche qualitative, les principales raisons derrière la faiblesse du partenariat commercial entre le Canada et le Maroc sont les suivantes :

Le Canada est plus axé sur le marché du continent américain en plus particulièrement, le marché des États-Unis. Par conséquent, le Maroc n'a pas fait partie des marchés prioritaires que le Canada a inscrits dans sa stratégie commerciale mondiale.

Le Maroc reste un marché orienté davantage vers l'Europe, étant donné la proximité géographique, les liens historiques et les relations politiques partagées.

Les barrières douanières que le Maroc applique sur les exportations canadiennes sont en majorité élevées. En outre, la distance géographique et le défi logistique demeurent deux entraves pour le commerce entre le Canada et le Maroc.

Selon les experts marocains, le Canada pourrait voir son partenariat commercial avec le Maroc se développer et se consolider. En effet, le futur accord du libre-échange pourrait être une solution pour promouvoir et accroître les échanges commerciaux canadiens à destination du Maroc et vice versa. La dynamisation des échanges canado-marocains pourrait se faire à travers l'accroissement des échanges déjà existants ou l'élargissement des flux commerciaux en intégrant d'autres secteurs d'activités dans le cadre de leur futur accord.

En d'autres mots, cette future entente pourrait placer le Canada parmi les principaux partenaires commerciaux pour le Maroc.

De plus, certains experts considèrent que l'expérience des États-Unis en matière de son accord du libre-échange avec le Maroc pourrait servir de référence pour prédire l'impact du futur accord canado-marocain sur le partenariat commercial du Canada avec le Maroc.

En effet, les résultats issus de l'analyse documentaire montrent clairement que la signature d'un accord du libre-échange entre les États-Unis et le Maroc a joué un rôle déterminant dans la promotion du partenariat commercial américain avec le Maroc.

Pour appuyer les constats faits à ce sujet, je présente ci-dessous un tableau qui met en évidence l'évolution significative du partenariat commercial des États-Unis avec le Maroc après l'entrée en vigueur de leur accord du libre-échange en janvier 2006.

Tableau 6.1
Le partenariat commercial entre les États-Unis et le Maroc, entre 2000 et 2013

Années	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Total des échanges	9 529,60	7 734,10	8 271,30	7 859,40	9 920,00	8 638,50	11 745,80
Évolution annuelle		-18,84%	6,95%	-4,98%	26,22%	-12,92%	35,97%
Années	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Total des échanges	18 436,90	22 709,60	21 849,40	26 620,90	36 933,50	32 613,00	N/D
Évolution annuelle	56,97%	23,17%	-3,79%	21,84%	38,74%	-11,70%	N/D

Analyse des rapports du commerce extérieur publiés par l'Office des Changes du Maroc, 2000 à 2012.

Le tableau 6.1 permet de voir que l'application de l'accord du libre-échange entre les États-Unis et le Maroc a contribué de façon remarquable à la promotion de leur partenariat commercial.

En effet, le lecteur remarque que les échanges entre les États-Unis et le Maroc ont progressé de 35,97% en 2006 et de 56,97% en 2007, directement après l'entrée en vigueur de leur entente. Et d'ailleurs, selon l'analyse documentaire, avant la signature de l'accord de libre-échange avec le Maroc, les États-Unis ont été classés 6^e partenaire commercial du Maroc avec une part estimée à 3,76%. Cependant, après 4 ans de la signature de cet accord avec le Maroc, les États-Unis sont devenus le 4^e partenaire commercial, pour atteindre en 2012 une part évaluée à 4,96% sur l'ensemble des échanges que le Maroc a réalisés avec ses divers pays partenaires entre 2000 et 2012.

Pour voir en détail les échanges réalisés dans le cadre de l'accord de libre-échange entre les États-Unis et le Maroc, ci-dessous je présente le tableau 6.2.

Tableau 6.2
Le partenariat commercial entre les États-Unis et le Maroc, dans le cadre de l'ALE

Années	En Million de MAD	Évolution annuelle
2007	8 200,30	-
2008	11 069,00	34,98%
2009	9 738,00	-12,02%
2010	12 935,00	32,83%
2011	17 733,00	37,09%
2012	18 137,00	2,28%

Analyse des rapports du commerce extérieur publiés par l'Office des Changes du Maroc, 2000 à 2012.

L'ensemble de ces données prouve que l'ALE entre États-Unis et le Maroc a eu des effets positifs sur leurs échanges réalisés, ce qui a permis aux États-Unis par la suite de développer davantage son partenariat commercial avec le Maroc.

Plus en détail, les chiffres ci-dessus montrent que les échanges entre les États-Unis et le Maroc ont connu une évolution annuelle moyenne positive estimée à 19,03%. De plus, le taux d'évolution annuel est un indicateur pertinent pour voir que ces échanges ont évolué d'une façon positive et stable, sauf pour l'année 2009 qui a subi les retombées de la crise financière de 2008.

En bref, l'analyse de cas des États-Unis et du Maroc est une référence qui pourrait éclaircir la vision des experts du domaine quant à l'impact du futur accord du libre-échange canado-marocain sur le partenariat commercial entre le Canada et le Maroc.

Cependant, il faut souligner que l'accord de libre-échange entre le Canada et le Maroc devrait être appuyé par d'autres éléments déterminants tels que la connaissance du marché marocain, le renforcement de la compétitivité des entreprises canadiennes et la consolidation des liaisons logistiques entre les deux pays.

En somme, le futur accord de libre-échange entre le Canada et le Maroc pourrait promouvoir, dynamiser et renforcer le partenariat commercial canadien avec le Maroc.

Au niveau du partenariat financier :

Après avoir étudié l'impact du futur accord du libre-échange entre le Canada et le Maroc sur leur partenariat commercial, je vais énoncer les perspectives de cette entente au niveau du partenariat financier.

Avant d'entamer le sujet principal, il me semble pertinent de rappeler que le partenariat financier canado-marocain est pour le moment faible et limité. En effet, l'analyse documentaire montre que la part des investissements canadiens au Maroc, entre 2002 et 2010, est estimée à 0.08% par rapport à l'ensemble des IDE étrangers. Par conséquent, le Canada est loin d'être une principale provenance des IDE pour le Maroc.

Selon les experts rencontrés, les raisons, qui expliquent ce constat, peuvent être regroupées sous forme des points suivants :

La stratégie des IDE canadiens est plus axée sur les États-Unis et l'UE. En effet, en 2012, le Canada a investi aux États-Unis l'équivalent de 40,7% de ses IDE sortants (Bibliothèque du parlement du Canada, 2013).

Le Maroc n'a pas inscrit le Canada parmi les pays investisseurs ciblés. Cependant, ce sont l'UE et les pays du Golfe persique qui sont les principales provenances des IDE pour le Maroc.

Le marché marocain est demeuré inconnu auprès des acteurs économiques au Canada. Les causes derrière sont en principe la faible promotion commerciale, l'absence d'une plate-forme de communication auprès des investisseurs canadiens et le nombre limité des délégations commerciales entre les entrepreneurs canadiens et leurs homologues marocains.

L'absence d'un cadre juridique pour promouvoir et protéger les IDE canadiens au Maroc. En effet, le Canada n'a pas signé avec le Maroc un accord sur la promotion et la protection des investissements étrangers (APIE), ce qui représente des risques pour les investisseurs canadiens.

Cependant, la majorité des acteurs rencontrés au Maroc considèrent que le futur accord du libre-échange entre le Canada et le Maroc est l'un des principaux facteurs qui pourraient dynamiser leur partenariat financier.

En effet, les informations collectées par le biais des entrevues laissent apparaître un ensemble de perspectives dont le Canada pourrait bénéficier. Les principales retombées prévues sont les suivantes :

Avant tout, le futur accord entre le Canada et le Maroc pourrait jouer un rôle juridique dans la dynamique des IDE canadiens au Maroc. Cette perspective juridique va permettre de mettre en place un cadre légal clair et précis quant aux obligations à respecter par le Maroc. D'après le ministère canadien des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement, le chapitre sur les investissements va inclure des dispositifs relatifs à la non-discrimination, à la liberté de transférer les capitaux relatifs aux investissements et à l'amélioration des mécanismes concernant les règlements des différends (MAECI, 2013).

La signature de ce futur accord pourrait permettre au Canada de promouvoir son partenariat financier dans la zone nord-africaine et dans la région de l'Afrique subsaharienne. En effet, selon une étude des Nations-Unies, le Maroc, comparativement aux pays méditerranéens et nord-africains, demeure le premier pays attractif pour les IDE étrangers (ONU, 2008).

L'entrée en vigueur de cette entente pourrait permettre aux investisseurs canadiens de consolider et de renforcer leur positionnement concurrentiel face aux autres pays concurrents comme les États-Unis, l'UE et les pays BRIC.

Pour appuyer ces prévisions, je vais discuter brièvement le cas de l'accord de libre-échange entre les États-Unis et le Maroc et son impact sur leur partenariat financier. D'après l'analyse documentaire, les IDE des États-Unis à destination du Maroc ont évolué d'une façon spectaculaire après l'application de leur accord en 2006. Plus en détail, en 2005, les IDE américains ont totalisé 226,4 millions de MAD, alors qu'en 2006, ils ont atteint 863,7 millions de MAD, soit une évolution de 281,49%. Celle-ci a continué en 2007 avec un taux estimé à 78,73% pour un total de 1543,70 millions de MAD.

En bref, le futur accord de libre-échange pourrait promouvoir et dynamiser le partenariat financier entre le Canada et le Maroc. Cependant, il faut souligner que cette entente devrait être appuyée par d'autres facteurs clés de succès tels que la promotion des opportunités d'affaires que le Maroc offre et l'assurance de campagnes de communication précises, crédibles et convaincantes auprès des investisseurs canadiens.

6.2.1.2 La spécialisation sectorielle

Dans le chapitre de la littérature théorique, j'ai présenté un ensemble de données qui affirme que le libre-échange influence positivement la spécialisation sectorielle des pays. Pour cette raison, il est intéressant de voir comment la spécialisation sectorielle canadienne pourrait être influencée par le futur accord entre le Canada et le Maroc.

L'analyse documentaire montre que les secteurs exportateurs du Canada sont plus industriels et plus diversifiés par rapport à ceux du Maroc. À rappeler que la spécialisation sectorielle canadienne est basée sur les groupes des produits alimentaires, des produits des énergies et des lubrifiants, des produits finis d'équipement et des demi-produits. Par contre, la spécialisation marocaine est axée principalement sur le groupe des produits alimentaires et le groupe des produits finis de consommation.

Selon certains experts rencontrés, cette caractéristique manufacturière permet aux branches exportatrices canadiennes d'être plus compétitives par rapport à celles du Maroc. De plus, les domaines exportateurs canadiens pourraient donner au Canada un avantage considérable par rapport au Maroc dans le cadre de leurs échanges commerciaux, en particulier au niveau des soldes commerciaux.

Pour ce qui est de l'impact de ce futur accord sur la spécialisation sectorielle canadienne, je récapitule les réponses des acteurs rencontrés sous forme des points suivants :

En accroissant les exportations canadiennes vers le Maroc en particulier et vers l'Afrique subsaharienne, en général, le Canada pourrait renforcer davantage le caractère industriel de sa structure d'exportation.

En facilitant l'accès aux marchés marocain et africain, la structure des exportations canadiennes pourrait être élargie et diversifiée davantage en intégrant d'autres branches exportatrices.

En dynamisant les IDE canadiens à destination du Maroc, le Canada pourrait délocaliser de nouvelles activités industrielles à moyenne et à haute valeur ajoutée technologique.

En bref, dans le cadre du futur accord du libre-échange avec le Maroc, la spécialisation sectorielle du Canada pourrait connaître un essor favorable.

6.2.1.3 La production sectorielle

Après avoir présenté le lien qui pourrait être établi entre le futur accord du libre-échange canado-marocain et la spécialisation sectorielle du Canada, je vais discuter dans les lignes qui suivent du rôle que pourrait jouer cette entente par apport à la production sectorielle canadienne.

Pour analyser l'impact que pourrait avoir ce futur accord sur la production sectorielle des domaines exportateurs canadiens, il est pertinent d'étudier la demande du Maroc à travers premièrement ses principales importations et deuxièmement sa consommation nationale.

Selon certains experts, la production sectorielle canadienne pourrait être sensible aux principaux secteurs importateurs du Maroc, sur lesquels, le Canada se dote d'un positionnement compétitif. Autrement dit, en supprimant les droits douaniers et non douaniers, la future entente canado-marocaine va devenir un cadre qui pourrait offrir aux exportateurs canadiens des opportunités commerciales importantes, ce qui aurait un impact direct sur leurs productions.

Pour approfondir cette conclusion, je vais étudier ci-après la demande du Maroc à travers ses principales importations entre 2002 et 2013. Le tableau 6.3 montre par ordre décroissant les principaux secteurs importateurs marocains :

Tableau 6.3
Les principales importations du Maroc entre 2002 et 2013, en milliards de MAD

Produit	TOTAL	Part
Huile brute de pétrole	279,03	9,31%
Gas-oils et fuel-oils	181,33	6,05%
Gaz de pétrole et autres hydrocarbures	121,02	4,04%
Blé	87,26	2,91%
Voitures de tourisme	81,61	2,72%
Matières plastiques et ouvrages divers en plastique	79,81	2,66%
Produits chimiques	68,84	2,30%
voitures industrielles	61,51	2,05%
Machines et appareils divers	60,12	2,00%
Autres produits	1978,2	65,97%
Total	2998,62	100,00%

Analyse de la base de données de l'Office des Changes du Maroc.

En interprétant le tableau 6.3, la demande du Maroc peut être décrite sous forme des points suivants :

Avec une part estimée à 19,4% entre 2002 et 2013, les importations énergétiques sont les 3 premiers secteurs importateurs qui caractérisent la demande marocaine à l'échelle mondiale. Ces importations sont l'huile brute de pétrole, le gas-oil et fuel-oil et le gaz de pétrole.

Le blé est la principale importation alimentaire du Maroc. Il vient en 4^e position avec une part estimée à 2,91% par rapport à l'ensemble des importations marocaines.

Dans la catégorie des produits finis de consommation, les voitures de tourisme constituent la principale importation. Entre 2002 et 2013, ces importations se sont élevées à 81,61 milliards de MAD, ce qui représente 2,72%.

Pour ce qui est du groupe des demi-produits, le Maroc importe principalement les matières plastiques et les produits chimiques. Les parts de ces importations par rapport au total sont estimées respectivement à 2,66% et à 2,30%.

Les voitures industrielles et les machines et appareils divers sont demeurés les deux principales importations dans le cadre des produits finis d'équipement industriels. Leurs parts sont estimées respectivement à 2,05% et à 2,00%.

En outre, selon la base de données de la Banque Mondiale, la consommation finale des ménages au Maroc a connu entre 2004 et 2012 une évolution moyenne estimée à 7,57%, pour atteindre en 2012 une valeur de 57,31 milliards d'USD. D'après le Haut-Commissariat au Plan du Maroc, les dépenses alimentaires demeurent les principales dépenses des ménages au Maroc. En effet, le coefficient budgétaire des produits alimentaires est estimé à 41,3%, suivi par les dépenses en habillement et énergie avec un taux évalué à 22,1%. L'analyse des dépenses alimentaires laisse apparaître les céréales parmi les principaux produits alimentaires consommés par les ménages au Maroc. En termes de chiffres, le coefficient budgétaire des céréales est estimé à 20,4%, suivi de celui des légumes, qui est de 13,5% (HCP, 2001). Enfin, d'après le ministère marocain de l'Agriculture, la consommation des céréales à l'horizon 2020 pourrait atteindre 137,5 millions de quintaux, dont la part du blé est estimée à 56% (CIHEAM, 2006).

Après la description de la demande du marché marocain, il est pertinent de mentionner brièvement les 4 premiers secteurs exportateurs canadiens à destination du Maroc. Ci-dessous, je présente le tableau 6.4 :

Tableau 6.4
Les principales exportations canadiennes vers le Maroc, entre 2002 et 2013, en milliards de MAD

Produit	Importations du Canada	Total des importations	Part
Blé	17,45	87,26	20,00%
Gasoil	2,54	181,33	1,40%
Légumes à cosse secs	1,06	2,11	50,12%
voitures industrielles	0,66	61,51	1,07%

Analyse de la base de données de l'Office des Changes du Maroc.

La liaison entre la demande marocaine à l'échelle mondiale et les exportations canadiennes à destination du Maroc, laisse apparaître les constats suivants :

Au niveau du secteur du blé : Avant tout, il me semble pertinent de souligner quelques particularités du marché du blé au Maroc. D'après certains experts marocains, la libéralisation du blé est l'une des questions qui occupent une part importante des négociations de la future entente entre le Canada et le Maroc. Plus en détail, le Maroc est un pays producteur du blé ce qui fait de cette branche céréalière une activité qui joue un rôle majeur dans l'économie marocaine vu sa contribution au PIB agricole et à la création de l'emploi. En outre, les importations céréalières, incluant le blé, dépendent principalement de la production nationale qui est liée à son tour au niveau de la récolte annuelle. À titre d'exemple, en 2001, les importations du blé ont augmenté pour satisfaire le manque que la campagne agricole locale n'a pas pu satisfaire (CIHEAM, 2006). Cependant, en supposant que l'ALE serait appliqué sur la filière céréalière, la production sectorielle du blé au Canada pourrait subir un impact positif en termes de croissance. Cette supposition s'explique premièrement par le fait que le marché du blé au Maroc est plein de perspectives pour les entreprises canadiennes, et deuxièmement par le fait que le Canada est très présent sur ce marché, d'autant plus que ses exportations ont couvert entre 2002 et 2013 20% du marché du blé au Maroc.

Au niveau du secteur du gasoil: Selon les données de l'enquête qualitative, la production sectorielle du gasoil au Canada pourrait connaître un essor favorable et positif dans le cadre du futur accord du libre-échange avec le Maroc. Cette perspective peut être justifiée par les raisons suivantes :

Le Maroc est un pays qui dépend principalement des importations énergétiques pour satisfaire sa demande nationale, surtout que les disponibilités énergétiques marocaines sont très faibles. Entre 2002 et 2013, les importations énergétiques du Maroc se sont élevées à un total de 674,83 milliards du MAD, soit l'équivalent de 22,50% de ses importations.

Avec une part estimée à 6,05%, le gasoil a occupé une place très importante dans les importations du Maroc entre 2002 et 2013. En 2013 par exemple, la facture du gasoil a coûté au Maroc 28,7 milliards du MAD.

Le Canada est le 8^e pays exportateur du gasoil au Maroc. D'après l'analyse des informations disponibles auprès de l'Office des Changes du Maroc, entre 2002 et 2013, les exportations canadiennes ont été d'un montant estimé à 2,54 milliards du MAD, et elles ont couvert 1,40% du marché du gasoil au Maroc.

Selon certains experts, le principal obstacle pour le Canada est la concurrence des autres pays producteurs tels que les États-Unis, quelques pays de l'UE, le Belarus, l'Inde, le Venezuela et la Corée du Sud. Cependant, avec la suppression des droits tarifaires dans le cadre de son futur accord avec le Maroc, les exportateurs canadiens pourraient avoir un avantage par rapport à certains pays avec qui le Maroc n'a pas signé d'accord du libre-échange comme le Belarus, l'Inde, le Venezuela et la Corée du Sud.

Les producteurs du gasoil au Canada pourraient être gagnants dans le cadre de la future entente canado-marocaine parce que, d'un côté, le Maroc est un pays qui dépend en principe des importations du gasoil pour satisfaire sa consommation, et d'un autre côté, le Canada est bien placé sur le marché marocain.

Au niveau du secteur des légumineuses : Selon les données disponibles, le Canada est parmi les principaux pays exportateurs des légumineuses au Maroc. En effet, entre 2002 et 2013, la part de marché du Canada sur le marché des légumineuses au Maroc est estimée à 50,12%. En outre, selon les acteurs économiques rencontrés, le marché marocain des légumineuses est un marché en croissance, surtout qu'il est accessible aux consommateurs marocains de toute catégorie sociale. De plus, l'entrée en vigueur du futur accord du libre-échange entre le Canada et le Maroc aurait des retombées considérables sur le prix de vente final des légumes à cosse secs, ce qui pourrait dynamiser davantage la demande des ménages au Maroc. L'ensemble de ces données laisse prévoir que les producteurs canadiens des légumineuses pourraient tirer des gains importants dans le cadre de la future entente du libre-échange canado-marocaine.

Au niveau du secteur des voitures industrielles : Plus en détail, les données disponibles montrent que le marché des voitures industrielles au Maroc est un marché promoteur pour les pays exportateurs. En effet, entre 2002 et 2013, les voitures industrielles importées par le Maroc ont totalisé 61,51 milliards de MAD, soit une part de 2,05% par rapport à l'ensemble des importations. De plus, les voitures industrielles font partie des principales importations du Maroc dans le cadre de ses importations de produits d'équipement industriel. Cependant, il faut mentionner que ce marché connaît une forte concurrence qui se traduit par la présence de plusieurs pays compétitifs. En 2012 par exemple, les pays leaders sur ce marché sont quelques pays de l'UE, la Turquie, le Japon et la Thaïlande (Office des Changes, 2012). Dans ce contexte très compétitif, entre 2002 et 2013, le Canada a couvert 1,07% du marché des voitures industrielles au Maroc. L'ensemble de ces données laisse conclure que les gains que pourraient tirer les producteurs canadiens à ce niveau seraient limités étant donné principalement, la forte concurrence qui caractérise le marché marocain surtout avec la présence compétitive de certains concurrents tels que la France et l'Allemagne.

En somme, les producteurs canadiens qui seraient gagnants de cette entente, sont ceux qui détiennent un avantage compétitif par rapport aux producteurs des autres pays concurrents sur le marché marocain. Les gains à tirer pourraient être traduits principalement par l'augmentation de la production sectorielle, l'accroissement de l'investissement sectoriel et la croissance des activités de production.

6.2.1.4 Les échanges de marchandises du Canada

Suite à l'exposition des gains que les producteurs canadiens pourraient tirer du futur accord canado-marocain, la partie présente va servir pour étudier l'impact sur les exportations de marchandises canadiennes à destination du Maroc.

Il est important de rappeler que l'analyse des données publiées par l'Office des changes du Maroc a révélé les résultats suivants :

Entre 2000 et 2011, les exportations du Canada ont connu une évolution instable et déséquilibrée. Cependant, la tendance moyenne est demeurée croissante, avec un taux d'évolution moyenne estimé à 6,43%.

Les exportations canadiennes vers le Maroc sont plus diversifiées et plus industrielles. Parmi les principaux secteurs exportateurs canadiens, il y a le blé, le gasoil, les légumineuses, les voitures industrielles, les machines et appareils, les produits chimiques ainsi que les voitures de tourisme.

Malgré l'évolution instable entre 2002 et 2012, les exportations du blé ont tout de même connu une évolution moyenne croissante estimée à 16,81%.

D'après les experts rencontrés, les trois constats ci-dessus peuvent être commentés comme suit :

Si les exportations canadiennes sont instables entre 2000 et 2011, c'est parce que le lien commercial entre le Canada et le Maroc est demeuré limité. Cette faiblesse est due principalement à la méconnaissance du marché marocain, au défi logistique et à la forte concurrence des États-Unis, de l'UE et des pays BRIC.

La structure industrielle et manufacturière des exportations canadiennes serait un avantage considérable pour le Canada dans le cadre de son futur accord avec le Maroc. Au niveau commercial, cet avantage pourrait se traduire par une balance commerciale excédentaire.

La principale raison derrière l'instabilité des exportations canadiennes du blé est liée principalement à l'élasticité de la production nationale marocaine. Étant donné que le Maroc est un pays producteur du blé, ses importations dépendent en principe de sa récolte annuelle. Chose qui influence les exportations du Canada.

En outre, pour ce qui est de l'impact estimé sur les exportations canadiennes à destination du Maroc, l'ensemble des acteurs rencontrés confirme que ce futur accord serait déterminant pour les exportateurs canadiens, à condition qu'il soit accompagné d'une connaissance du marché et d'une maîtrise des obstacles logistiques.

Certains experts se réfèrent à l'expérience des États-Unis sur le marché marocain pour anticiper les perspectives pour les entreprises exportatrices canadiennes. Pour appuyer cette hypothèse, je présente le tableau 6.5 qui montre l'évolution des exportations des États-Unis après l'entrée en vigueur de leur accord du libre-échange avec le Maroc.

Tableau 6.5
Les exportations des États-Unis à destination du Maroc entre 2005 et 2012, en millions de MAD

Année	Exportations	Évolution annuelle	Exportations dans le cadre de l'ALE	Évolution annuelle
2005	6.103,60	-	-	-
2006	9.492,10	55,57%	-	-
2007	15.442,50	62,70%	8 075,50	-
2008	16.624,00	7,64%	8 273,60	2,45%
2009	18.289,00	9,99%	7 665,90	-7,35%
2010	20.981,00	14,77%	9 382,00	22,39%
2011	28.984,00	38,13%	12 658,00	34,92%
2012	24.598,00	-15,12%	12 658,00	0,00%

Analyse des rapports du commerce extérieur publiés par l'Office des Changes du Maroc, 2005 à 2012.

Le tableau ci-dessus permet de voir, d'un côté l'évolution des exportations des États-Unis à destination du Maroc, et d'un autre côté les exportations réalisées dans le cadre de l'entente du libre-échange américano-marocaine.

En effet, le lecteur peut remarquer que les exportations américaines ont évolué d'une façon remarquable directement après avoir appliqué cet accord du libre-échange en 2006. Plus précisément, en 2005, les exportations américaines ont totalisé une valeur de 6.103,60 millions du MAD. L'année suivante, elles ont augmenté d'un taux estimé à 55,57%, pour ensuite s'accroître davantage en 2007 pour atteindre 15.442,50 millions du MAD, soit une croissance chiffrée à 62,70%.

En outre, entre 2005 et 2012, les exportations américaines, réalisées dans le cadre de l'entente du libre-échange avec le Maroc, ont connu une évolution croissante et stable, sauf en 2009 à cause des répercussions de la crise financière de 2008.

L'ensemble de ces données laisse apparaître que le futur accord canado-marocain pourrait dynamiser et accroître les exportations canadiennes à destination du Maroc. De plus, avec le renforcement du lien commercial entre ces deux pays, le Canada pourrait devenir l'un des principaux pays exportateurs au Maroc dans certains domaines tels que le blé, le gasoil, les légumineuses, les voitures industrielles, le fer en acier, et les voitures de tourisme. Cependant, selon quelques experts, il est difficile de conclure que cette future entente pourrait assurer une croissance stable pour les exportations canadiennes. La principale raison est la compétition des prix à l'échelle mondiale. Autrement dit, le prix est un facteur qui influence largement le choix des importateurs marocains, ce qui pourrait avoir des répercussions sur les exportations canadiennes en cas d'apparition d'un pays concurrent avec des prix plus compétitifs.

Pour approfondir cette analyse, il me semble pertinent de voir plus en détail les barrières douanières qui entravent les 4 principaux secteurs exportateurs du Canada. D'après le Ministère canadien des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement, le Maroc applique des droits de douane relativement élevés sur l'ensemble des exportations canadiennes. Pour confirmer ce constat, je présente ci-dessous le tableau 6.6 qui indique les tarifs douaniers que le Maroc applique sur les 4 premiers secteurs exportateurs canadiens.

Tableau 6.6
Les tarifs douaniers appliqués sur les principales exportations canadiennes vers le Maroc

Produit	Total entre 2002 et 2013	Tarif douanier
Blé	17,45 milliards du MAD	47,95%
Gasoil	2,54 milliards du MAD	15,83%
Légumes à cosse secs	1,06 milliard du MAD	35,67%
voitures industrielles	0,66 milliard du MAD	25,07%

MAECI, Analyse économique d'un éventuel ALE entre le Canada et le Maroc, 2013.

D'après les experts rencontrés, la suppression des tarifs douaniers pourrait donner aux exportateurs canadiens un avantage compétitif principalement par rapport aux exportateurs des autres pays avec qui le Maroc n'a pas signé des accords du libre-échange. En effet, les gains que les exportateurs canadiens pourraient tirer sont l'amélioration de l'accès au marché marocain et ensuite au marché africain, la consolidation d'un positionnement concurrentiel et l'accroissement des exportations.

Etant donné que le blé est la principale exportation canadienne à destination du Maroc, je vais analyser plus en profondeur comment le futur accord canado-marocain pourrait influencer cette exportation céréalière.

De préférence, avant de discuter les retombées sur les exportations du blé canadien, il me semble pertinent de décrire la situation actuelle du blé canadien sur le marché marocain. Cette description est le résultat des entrevues réalisées avec certains importateurs marocains :

Le Canada est parmi les principaux pays fournisseurs du blé pour le Maroc. La part de marché des exportateurs canadiens est estimée à 20%. Selon les acteurs rencontrés, la qualité demeure la principale source de compétitivité du blé canadien. De plus, les consommateurs marocains préfèrent plus le blé canadien en raison de sa bonne qualité sur la base de l'indice du jaune de la semoule.

Le Canada se dote d'un positionnement compétitif par rapport aux autres pays concurrents comme les États-Unis, l'Ukraine et l'Argentine. Cependant, il faut souligner la concurrence de la France qui est aussi un principal pays exportateur du blé au marché marocain.

L'instabilité des exportations du blé canadien au Maroc, est due principalement au fait que les importations du Maroc en matière du blé dépendent de la production nationale. De plus, le Maroc, avec son Plan Maroc Vert, essaye de développer davantage la filière céréalière vu ses rôles économiques et sociaux. Cette particularité agricole du Maroc est l'une des principales questions qui ralentit les négociations entre le Canada et le Maroc.

Les barrières douanières sont estimées à 47,95%. Cependant, quand la production marocaine n'arrive pas à satisfaire la demande nationale, le Maroc réduit ses tarifs douaniers jusqu'à 2,5% pour compenser le manque sur le marché marocain.

Le coût logistique et le transit-time sont deux obstacles à souligner. En effet, les importateurs marocains du blé canadien sont obligés de transporter un minimum de 22.000 tonnes pour rentabiliser leur opération et d'attendre en moyenne un délai de 26 jours. Alors que l'importation du blé français exige seulement 5.000 tonnes et nécessite un délai de transport de 4 jours.

En ce qui concerne les retombées sur les exportations canadiennes du blé à destination du Maroc, en général, l'impact attendu serait positif et favorable pour les exportateurs canadiens.

Je récapitule ci-dessous l'ensemble des perspectives que la future entente du libre-échange pourrait promettre :

Les exportations canadiennes du blé pourraient augmenter davantage, surtout que la demande céréalière au Maroc est importante. En conséquence, la part de marché des exportateurs canadiens pourrait s'accroître.

Les exportations canadiennes pourraient avoir un accès amélioré sur le marché subsaharien. En effet, les aliments céréaliers en Afrique du Nord et subsaharienne occupent une place importante dans le panier de consommation des ménages. En réexportant le blé canadien à partir du Maroc vers d'autres marchés voisins, les exportateurs canadiens pourraient tirer des gains de certains accords conclus entre le Maroc et certains pays de la région.

Le Canada pourrait se doter d'un positionnement très compétitif face à certains pays concurrents, avec lesquels le Maroc n'a pas signé des accords du libre-échange. À titre d'exemple, il y a l'Australie, la Russie, l'Ukraine et l'Argentine. La compétitivité canadienne serait désormais basée sur la qualité et sur le prix.

Les secteurs exportateurs du blé canadien pourraient assister à une croissance d'activité sectorielle qui se traduirait essentiellement par une augmentation de la production, par un accroissement des investissements et par la création des emplois.

Cependant, il demeure tout de même difficile de conclure que le futur accord canado-marocain pourrait stabiliser l'évolution croissante des exportations canadiennes du blé, et ce, pour deux principales raisons :

Le Maroc est aussi un pays producteur du blé et son besoin en importation dépend de sa production nationale.

Le marché du blé au Maroc est très concurrentiel, surtout avec la présence des États-Unis et quelques pays de l'UE qui ont déjà conclu des accords du libre-échange avec le Maroc.

6.2.1.4 Les échanges de services du Canada

Les échanges commerciaux entre le Canada et le Maroc intègrent une autre dimension des échanges commerciaux qui sont les services. Cependant, vu la rareté des informations disponibles à ce sujet, l'analyse documentaire a été axée principalement sur les échanges de services de voyage, plus exactement les exportations marocaines de service de voyage.

D'après une étude publiée par le Ministère canadien des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement (2013), l'inclusion d'un chapitre sur le commerce transfrontalier des services serait déterminante pour les exportateurs canadiens.

Pour appuyer cette étude, je présente ci-dessous les résultats de l'enquête qualitative par rapport à l'impact du futur accord sur les exportations canadiennes de services :

Le futur accord pourrait jouer le rôle d'un dispositif légal pour assurer une transparence pour les exportateurs canadiens. D'un côté, la future entente pourrait favoriser la reconnaissance des qualifications professionnelles des fournisseurs canadiens de services et d'un autre côté, elle serait un moyen pour lutter contre les pratiques anticoncurrentielles.

Les exportateurs canadiens pourraient bénéficier d'une facilité d'accès au marché marocain, surtout par rapport aux concurrents des autres pays qui n'ont pas conclu des accords du libre-échange avec le Maroc. Les gains à souligner à ce niveau sont principalement la croissance et la diversification des exportations de services canadiens.

Les fournisseurs canadiens de services pourraient tirer profit des opportunités que le marché marocain des services offre. En effet, le Maroc a mis en place des plans pour développer plusieurs secteurs de services, ce qui fait de son marché l'un des principaux marchés de services en Afrique. Autrement dit, les initiatives lancées par le Maroc telles que le plan touristique, le plan logistique, le plan Maroc Numérique et le plan Émergence sont de véritables opportunités d'affaires pour les fournisseurs de services au Canada.

Pour ce qui est de la question des services de voyage, je vais la traiter dans la partie dédiée à la discussion des perspectives pour le Maroc.

6.2.1.5 Les investissements directs à l'étranger du Canada

Selon les experts rencontrés, l'axe des investissements directs à l'étranger serait un pilier fondamental dans le cadre du futur accord du libre-échange entre le Canada et le Maroc. En effet, autres que les échanges commerciaux, les échanges de flux d'investissement seraient déterminants dans la promotion du partenariat économique entre le Canada et le Maroc.

Cependant, avant d'entamer la discussion des gains que les investisseurs canadiens pourraient tirer, je vais faire un bref rappel des résultats extraits de l'analyse documentaire au sujet des IDE canadiens au Maroc.

Premièrement, le Canada ne fait pas partie des principaux pays investisseurs au Maroc. En effet, entre 2002 et 2010, la part de marché des IDE canadiens est estimée à 0,08%, soit l'équivalent de 190,9 millions de MAD.

Deuxièmement, l'évolution des IDE canadiens au Maroc a connu entre 2002 et 2010 une croissance moyenne chiffrée à 87,30%. Cependant, les années 2003, 2004 et 2009 ont marqué une décroissance des flux d'investissement canadiens.

Finalement, l'année 2010 est une année qui a marqué une forte évolution des IDE canadiens au Maroc, avec un taux d'évolution estimé à 56,50%. L'exemple de Bombardier est un cas pertinent à souligner dans le cadre de l'attractivité du Maroc pour les investisseurs canadiens.

La rencontre avec les experts marocains a permis de comprendre et d'interpréter les constats ci-dessus. Les principales explications sont les suivantes :

Si le Canada n'est pas parmi les principaux pays investisseurs au Maroc, c'est parce que ce dernier, en tant que pays d'accueil d'investissement, n'est pas suffisamment promu et connu auprès des investisseurs canadiens. En effet, vu les liens historiques, politiques et économiques, le Maroc accueille plus les investissements des pays de l'UE et du Golfe persique. En outre, les principaux choix des investisseurs canadiens sont les États-Unis qui ont attiré 40,70% des IDE canadiens en 2012, et l'UE qui occupe la deuxième place avec une part estimée à 25,20% en 2011 (Bibliothèque du Parlement du Canada, 2013, 2011).

Le caractère légèrement instable de l'évolution des IDE canadiens au Maroc s'explique par deux raisons. La première est liée à la faible attractivité des opportunités offertes par le Maroc pour les investisseurs canadiens au début des années 2000. La deuxième raison est d'ordre conjoncturel. En effet, en 2009, à cause des répercussions de la crise financière, les IDE canadiens au Maroc ont connu une chute estimée à -43,11%, et un désinvestissement colossal de 1300%.

L'année 2010 est marquée par une redynamisation des IDE canadiens au Maroc. En effet, avec un taux d'évolution estimé à 56,50%, le lecteur peut remarquer un changement dans la stratégie d'investissement du Canada par rapport au Maroc. Ce changement peut s'expliquer par deux principaux éléments. Le premier se traduit par la volonté du Gouvernement du Canada à ouvrir de nouveaux marchés en Afrique pour les investisseurs canadiens. D'après le Ministère canadien des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement, le Maroc est un pays d'investissement qui intéresse de plus en plus les investisseurs canadiens. Selon la même source, les investisseurs canadiens ont un intérêt particulier au domaine agricole, au secteur touristique, à l'exploitation minière et à certaines activités industrielles. Par ailleurs, le deuxième élément s'explique par le fait que le Maroc a mis en place une nouvelle politique d'investissement basée sur des réformes juridiques et fiscales ainsi que des mesures incitatives visant l'attractivité et la promotion des IDE étrangers. Selon certains experts rencontrés, le plan Émergence est l'un des principaux dispositifs qui ont joué un rôle remarquable dans la promotion des IDE étrangers au Maroc. Plus exactement, ce plan est un programme qui vise à relancer et à développer certaines industries telles que les industries automobile, aéronautique, électronique, et agroalimentaire. Par rapport aux IDE canadiens, l'implantation de Bombardier au Maroc est un exemple dans lequel le plan Émergence a joué un rôle important à travers l'amélioration du cadre incitatif et attractif aux projets aéronautiques ainsi le développement d'un capital humain qualifié par rapport aux exigences de l'industrie aéronautique. Par contre, l'exemple de Bombardier, selon quelques experts, pourrait être un contre-argument par rapport à l'utilité d'un accord du libre-échange pour attirer les IDE canadiens au Maroc. Autrement dit, si le Maroc a attiré Bombardier, a-t-il besoin d'un accord de libre-échange pour convaincre d'autres investisseurs canadiens potentiels ou bien sa nouvelle politique d'investissement est suffisante ?

Les discussions menées avec les experts marocains révèlent que le futur accord du libre-échange aurait un impact positif sur les IDE canadiens au Maroc. Cet impact pourrait prendre plusieurs formes dont les principales sont citées ci-dessous :

La croissance des IDE canadiens : Selon les acteurs interviewés, la future entente avec le Maroc pourrait contribuer à l'accroissement des investissements canadiens à destination du Maroc. En effet, la signature d'un accord qui inclut un chapitre sur les investissements serait avant tout un dispositif légal qui pourrait définir un cadre transparent et prévisible pour les investisseurs canadiens de toute taille. Ainsi, les entreprises canadiennes de taille moyenne seraient plus favorables à investir au Maroc dans le cadre d'un accord qui leur assure une transparence et une protection en cas de litiges ou de différends. De plus, en signant un chapitre basé sur le modèle des APIE, le Maroc pourrait être plus attractif en ayant le statut d'un pays stable qui se dote de conditions d'investissement claires et transparentes. En outre, les IDE canadiens pourraient bénéficier d'une facilitation d'accès aux champs d'investissement au Maroc. En effet, comme je l'ai mentionné auparavant, ce futur accord pourrait assurer un traitement équitable et non discriminatoire pour les investisseurs canadiens surtout ceux qui désirent investir dans le cadre des marchés publics au Maroc. Pour appuyer ces constats, certains experts ont fait référence à l'expérience des investisseurs américains dans le cadre de l'accord du libre-échange entre les États-Unis et le Maroc. En d'autres mots, après l'entrée en vigueur de cette entente, les flux d'investissements américains ont connu une forte croissance estimée à 281,49% en 2006 et à 78,73% en 2007. Cependant, selon certaines personnes interrogées, l'impact du futur accord canado-marocain sur la croissance des IDE canadiens serait conditionné par les éléments suivants :

La connaissance du marché marocain : Les investisseurs devraient être appuyés par des études de marché claires, précises et crédibles.

L'accès au foncier : Le Maroc devrait faciliter l'accès aux terrains à travers l'aménagement des zones industrielles logistiques.

Les procédures administratives : Les démarches administratives marocaines devraient désormais être plus souples et plus faciles grâce à l'introduction des technologies de l'information.

La diversification des IDE canadiens : En plus de la croissance, les IDE canadiens pourraient être plus diversifiés. D'après les réponses des experts rencontrés, le Maroc est en train de développer des secteurs qui pourraient intéresser les investisseurs canadiens. Plus exactement :

Le secteur agricole : Le secteur agricole pourrait promettre des opportunités d'investissement pour les investisseurs agricoles canadiens. En effet, Le Gouvernement marocain a mis en place un nouveau plan de restructuration de son agriculture. Cette nouvelle politique est initiée par le Plan Maroc Vert qui vise à développer une agriculture marocaine à haute valeur ajoutée, dont certainement les investissements privés sont considérés parmi les principaux dispositifs.

Le secteur industriel : Certains experts voient dans le Plan Émergence un plan qui pourrait attirer les investisseurs canadiens vers certains secteurs industriels émergents dans la zone africaine. À titre d'exemple, il y a les industries aéronautique et automobile ainsi que les activités offshoring.

Le secteur touristique : Le secteur touristique est le troisième champ d'investissement qui pourrait intéresser les investisseurs canadiens. En effet, le Maroc a entamé une nouvelle stratégie touristique visant à renforcer la place de ce domaine dans l'économie du pays et à placer le Maroc parmi les premières destinations africaines à d'ici 2020. Parmi les opportunités, il y a le Plan Azur 2020 qui est un programme visant à renforcer la compétitivité de l'offre balnéaire du Maroc.

Autres secteurs : Selon l'Office des Changes du Maroc, en 2010, 87,8% des IDE étrangers au Maroc étaient répartis entre les TIC, les activités immobilières, la finance et l'assurance, l'industrie et la restauration.

La Compétitivité : Le troisième gain que les investisseurs pourraient tirer est lié à la compétitivité qu'ils pourraient atteindre en s'implantant au Maroc. J'aurai l'occasion de traiter ce point en détail dans les lignes qui suivent.

En bref, dans le cadre du futur accord de libre-échange avec le Maroc, le Canada pourrait renforcer la position de ses investisseurs par rapport à certains concurrents déjà présents dans la région, comme les États-Unis, l'UE et les pays BRIC.

6.2.1.6 La croissance économique au Canada

Les théories et les recherches considèrent que la croissance de l'économie est parmi les gains économiques que le libre-échange génère pour les nations participantes.

En effet, selon certaines études du gouvernement canadien, les échanges bilatéraux canadiens contribuent considérablement au PIB national. En 2011 par exemple, la part du commerce mondial dans le PIB canadien était estimée à 63,3%. En effet, selon la même source, les accords de libre-échange signés par le Canada ont joué un rôle très important dans sa croissance économique. Plus explicitement, les années qui ont suivi la signature de l'ALENA ont été marquées par une forte contribution du commerce à l'économie canadienne. En 1996, la part du commerce extérieur dans le PIB du Canada a été de 72,48%, alors que cinq ans après, elle a atteint 85,17% (MAECI, 2012).

Par ailleurs, le futur accord du libre-échange avec le Maroc s'inscrit dans le cadre de l'ouverture des échanges bilatéraux du Canada à l'échelle mondiale. Certains experts rencontrés ont confirmé que cette future entente serait favorable à la croissance économique canadienne, et qu'ainsi sa contribution serait positive.

L'impact estimé par rapport à la croissance économique canadienne peut être expliqué davantage sous la forme des points suivants :

Le futur accord de libre-échange avec le Maroc est un facteur qui pourrait donner à la production canadienne des opportunités pour s'accroître, et ce surtout dans les principaux secteurs exportateurs à destination du Maroc.

La contribution des exportations canadiennes au PIB national pourrait augmenter davantage et être positive. Cela serait dû principalement à la balance commerciale canadienne excédentaire.

Les résultats que pourraient atteindre les investisseurs canadiens, dans le cadre de la future entente avec le Maroc, n'auraient que des retombées positives sur la croissance économique du Canada.

En somme, grâce aux retombées positives qui découlent de l'ouverture des marchés, le futur accord avec le Maroc est un ALE parmi d'autres qui pourraient contribuer de manière directe ou indirecte à la croissance économique du Canada.

6.2.1.7 La croissance des revenus au Canada

Selon la littérature, le libre-échange est un stimulateur économique qui peut générer des gains au niveau de la croissance des revenus et des salaires.

Selon le rapport sur le commerce international du Canada 2013, les échanges bilatéraux sont une source d'accroissement des revenus et des salaires. Après l'entrée en vigueur de l'ALENA, les salaires versés dans les secteurs exportateurs canadiens ont connu une augmentation importante. En plus, selon Statistique Canada, les entreprises exportatrices canadiennes versent des salaires 14% plus élevés que celles non exportatrices. En outre, d'après le ministère canadien des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement, le Canada estime que l'accord du libre-échange avec l'UE pourrait faire augmenter le revenu annuel d'un ménage canadien d'une valeur estimée à 1000 CAD.

Pour appuyer ces constats, je présente ci-dessous le tableau 6.7, issu d'une étude publiée par Statistique Canada en 2011, et qui montre que les secteurs fortement exportateurs versent une rémunération horaire largement supérieure à celle versée dans les secteurs faiblement exportateurs :

Tableau 6.7
Les rémunérations horaires dans les secteurs exportateurs canadiens

Intensité des exportations	Part des exportations dans le PIB en %	Rémunération horaire en CAD
Élevée	292,2%	39,99 CAD
Moyenne	148,9%	30,45 CAD
Faible	76,2%	25,96 CAD

Statistique Canada, Liaisons globales, 2011.

Le lecteur peut remarquer que le taux horaire est de 39,99 CAD dans les secteurs orientés davantage vers les marchés internationaux, alors qu'il se chiffre à 25,96 CAD dans les secteurs à faible vocation exportatrice. Une différence estimée à 14,03 CAD.

L'ensemble de ces éléments laisse prédire que le futur accord avec le Maroc pourrait, grâce à la croissance des exportations canadiennes, contribuer à la croissance des salaires des travailleurs canadiens qui interviennent directement ou indirectement dans les principaux secteurs exportateurs.

6.2.1.8 La création de l'emploi au Canada

Qui dit la croissance des revenus dit aussi la création d'emplois. En effet, selon certaines sources gouvernementales canadiennes dont le rapport sur le commerce international du Canada 2012, la croissance des exportations canadiennes stimule la création de l'emploi. Cet effet pourrait se traduire non seulement par un impact direct sur les principales branches exportatrices à destination du Maroc, mais aussi de manière indirecte sur les branches secondaires qui jouent le rôle des activités de soutien. Plus concrètement, en 2008, un emploi sur cinq dépendait des exportations, ce qui veut dire que 19,3% des emplois dans l'économie canadienne dépendent des exportations (Statistique Canada, 2011). De plus, les secteurs canadiens tournés davantage vers le commercial mondial génèrent plus d'emplois que ceux qui sont axés sur le marché intérieur.

Pour plus de détails, je présente ci-après le tableau 6.8 qui met en évidence le rôle que les secteurs exportateurs jouent dans la création de l'emploi au Canada :

Tableau 6.8
Les secteurs d'activité au Canada et le pourcentage des emplois créés

Secteur d'activité	Part des exportations dans le PIB	Pourcentage des emplois directs et indirects créés
Ensemble de l'économie	35,4%	19,3%
Fabrication	164,4%	93,1%
Extraction minière, pétrolière et gazière	76,5%	118,6%
Agriculture, forêt, pêche et chasse	65,4%	43,6%
Services publics	10,9%	13,5%
Services	10,8%	9,2%
Construction	0,2%	0,1%

Statistique Canada, Liaisons globales, 2011.

D'après les informations du tableau 6.8, les exportations canadiennes jouent un rôle significatif dans la création de l'emploi. De façon plus détaillée, en comparant le domaine énergétique et le domaine de la construction, les emplois créés par le premier, qui est un secteur exportateur par excellence, sont estimés à 19%, alors que le deuxième, qui est un secteur tourné vers le marché intérieur, crée seulement 0,1% des emplois.

En bref, puisque le futur accord avec le Maroc pourrait stimuler la croissance des exportations canadiennes, il pourrait être aussi favorable à la création de l'emploi.

6.2.1.9 Le renforcement de la compétitivité des entreprises canadiennes

Le renforcement de la compétitivité des entreprises canadiennes est l'une des perspectives économiques que j'ai étudiées dans le cadre du futur accord du libre-échange avec le Maroc.

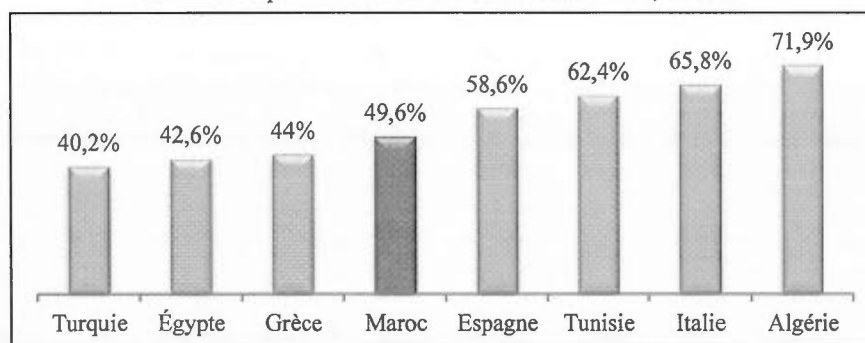
À rappeler que, selon la littérature parcourue, l'ouverture des marchés, la croissance des échanges et la concurrence à l'international sont des facteurs qui contribuent à renforcer la compétitivité des acteurs économiques participants. C'est dans ce cadre théorique que j'ai étudié les sources de compétitivité dont les exportateurs et les investisseurs canadiens pourraient bénéficier. Ci-après, je récapitule les opinions des experts rencontrés appuyées par des données documentaires.

Tout d'abord, je présente les sources de la compétitivité des coûts :

Au niveau des barrières tarifaires : La suppression des droits tarifaires sur les exportations canadiennes serait un avantage concurrentiel pour les exportateurs canadiens, surtout face à leurs concurrents avec qui le Maroc n'a pas signé des accords de libre-échange.

Au niveau des charges fiscales : À travers sa nouvelle politique d'investissement, le Maroc a appliqué des réformes fiscales qui pourraient constituer un avantage concurrentiel pour les entreprises canadiennes délocalisées. Par exemple, en se basant sur le critère du taux d'imposition total sur les bénéfices commerciaux appliqué en 2013, le Maroc est parmi les pays les plus attractifs avec un taux estimé à 49,6%.

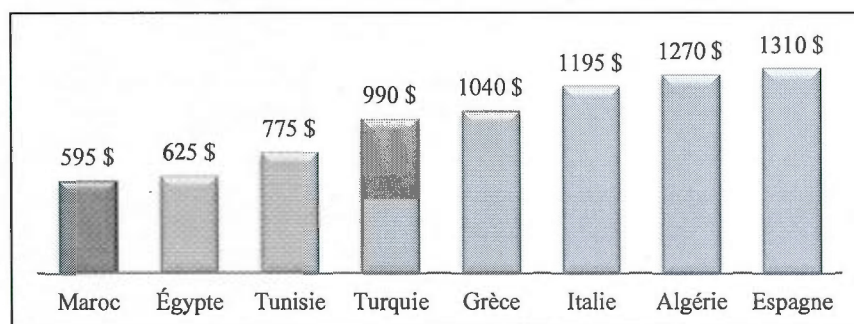
Figure 6.1
Le taux d'imposition total sur les bénéfices au Maroc, en 2013



Base de données de la Banque Mondiale, 2013.

Au niveau des charges à l'exportation : D'après la base de données de la Banque Mondiale (2013), le Maroc offre un coût à l'exportation très compétitif par rapport à certains pays voisins. Ci-dessous, je présente la figure 6.2 qui illustre l'avantage que pourraient tirer les investisseurs étrangers implantés au Maroc.

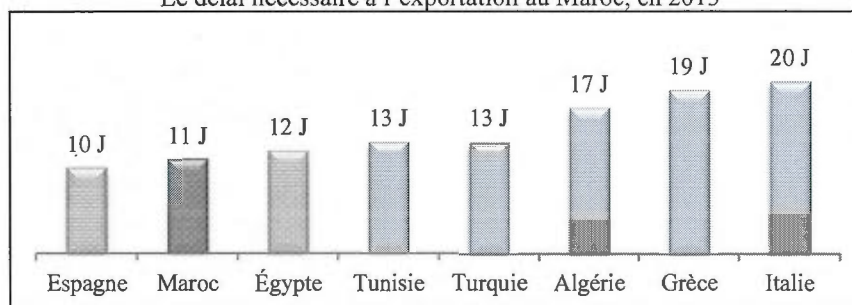
Figure 6.2
Le coût à l'exportation au Maroc mesuré en USD par conteneur, en 2013



Base de données de la Banque Mondiale, 2013.

La compétitivité au niveau du délai à l'exportation : En plus du coût à l'exportation, le délai à l'exportation est un critère pertinent qui pourrait influencer la compétitivité des firmes canadiennes délocalisées au Maroc.

Figure 6.3
Le délai nécessaire à l'exportation au Maroc, en 2013



Base de données de la Banque Mondiale, 2013.

Au niveau des charges salariales : D'après une étude publiée par l'Oxford Business Group (2013), le salaire moyen au Maroc est très compétitif par rapport à certains pays voisins. En effet, le salaire moyen marocain est estimé à 327 USD par mois, alors qu'il est chiffré à 338 USD en Tunisie, 430 USD en Turquie et 1.280 USD en Espagne.

Ensuite, ci-après, je récapitule d'autres sources de compétitivité :

Au niveau logistique : Certains experts ont mentionné que les investisseurs canadiens pourraient bénéficier des dispositifs logistiques initiés par le Maroc depuis 2008. Plus concrètement, le Plan Logistique au Maroc est une nouvelle stratégie qui vise la création de 70 plateformes logistiques afin d'assurer une gestion optimale des flux à l'export et à l'import. Plus en détail, ces plateformes sont des Zones Logistiques Multi-flux connectées directement aux ports et aux infrastructures routières et ferroviaires. L'exemple pertinent à mentionner est celui du port Tanger Med qui est une plateforme logistique reliée à 120 ports internationaux et assistée par des zones d'activités telles que la zone franche logistique et la zone franche d'exportation Tanger.

Au niveau du capital humain : Pour accompagner les réformes incitatives à l'investissement au Maroc, le gouvernement marocain a conçu des programmes de formation adaptés aux secteurs qui attirent les IDE étrangers. Plus concrètement, quelques experts ont fait référence à l'investissement de Bombardier qui est soutenu, en parallèle, par la création des centres de formation aéronautique et aérospatial. En effet, l'Institut des Métiers de l'Aéronautique a pour but de former 800 personnes par année, entre 2012 et 2015, dont des opérateurs, des techniciens et des cadres intermédiaires de l'aéronautique.

Au niveau du positionnement sur le marché marocain : Certains acteurs rencontrés considèrent que l'accès par l'intermédiaire du Maroc aux marchés européen et africain serait une opportunité pour renforcer la compétitivité des entreprises canadiennes. En effet, l'élargissement et la diversification des marchés du Canada seraient bénéfiques pour la croissance de la production sectorielle, ce qui pourrait générer des effets de synergie et des économies d'échelle pour les entreprises canadiennes. De plus, la concurrence face aux États-Unis, à l'UE et aux pays BRIC serait un véritable tremplin pour les acteurs économiques canadiens pour devenir davantage compétitif.

L'implantation de Bombardier au Maroc est un cas qui illustre comment les investisseurs canadiens pourraient tirer des gains au niveau de leur compétitivité. À souligner que le constructeur canadien bénéficie d'un emplacement compétitif dans la Zone Aéroport de Casablanca et des conditions fiscales incitatives.

6.2.2 L'environnement social

Outre les retombées économiques, la littérature théorique prône que le libre-échange peut aussi conduire à des effets positifs au niveau de l'environnement social. Ceci s'explique par le fait que l'impact économique du libre-échange va se faire ressentir au niveau social.

Ci-dessous, je présente comment cette future entente pourrait contribuer à la croissance du niveau de vie des ménages canadiens impliqués.

6.2.2.1 La croissance du niveau de vie

Pour estimer l'impact de la future entente avec le Maroc sur le niveau de vie des individus au Canada, j'ai parcouru quelques publications du gouvernement canadien qui rendent compte des effets sociaux de certains accords de libre-échange conclus auparavant.

D'après le Ministère canadien des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement, l'ouverture du Canada au commerce mondial a toujours contribué à une croissance du niveau de vie à travers, principalement, l'augmentation du PIB par habitant, la croissance des revenus et des salaires ainsi que la création de l'emploi. À titre d'exemple, l'ALENA a contribué à la croissance du niveau de vie des citoyens canadiens. Plus en détail, 5 ans après avoir signé cet accord en 1996, l'impact sur le PIB par habitant s'est fait ressentir de manière significative en 2000, avec une augmentation estimée à 16,26% (MAECI, 2012).

Par rapport au futur accord canado-marocain, ce dernier s'inscrit dans le cadre de l'ouverture canadienne sur le commerce mondial et il pourrait contribuer à la croissance du niveau de vie des travailleurs canadiens impliqués directement dans les activités économiques et les branches exportatrices concernées par cette entente.

Il est à souligner que l'impact social du futur accord avec le Maroc serait limité vu la dimension économique de celui-ci, contrairement à l'ALENA ou à l'accord avec l'UE qui, vu leur poids économique, ont un impact social de grande ampleur sur le niveau de vie. Pour compléter l'analyse de l'impact social, ci-après je discute des gains que les consommateurs canadiens pourraient tirer.

6.2.2.2 L'amélioration du bien-être du consommateur

En plus des producteurs, des exportateurs et des investisseurs, les consommateurs canadiens pourraient aussi avoir une part des gains du futur accord de libre-échange entre le Canada et le Maroc.

En s'inspirant de la littérature du libre-échange et des études empiriques, il serait possible d'affirmer que le bien-être des consommateurs canadiens puisse être amélioré en ayant accès à une offre diversifiée à des prix favorables.

D'après une étude publiée dans le rapport sur le commerce international du Canada 2012, dans le cadre de l'accord de libre-échange avec les États-Unis, la variété annuelle des produits disponibles sur le marché canadien a augmenté de 60%. De plus, les prix de vente sur le marché sont devenus plus attractifs vu l'abaissement des coûts à l'importation, en particulier celui des droits tarifaires (Chen, 2006).

Par ailleurs, les experts rencontrés au Maroc estiment que globalement les consommateurs canadiens pourraient avoir accès à une grande variété de produits en provenance du Maroc avec des prix intéressants. En effet, la suppression des droits tarifaires pourrait, d'un côté, permettre à de nouvelles filiales exportatrices marocaines de se trouver une place sur le marché canadien et, d'un autre côté, influencer le prix de vente final de certains produits marocains déjà existants, ce qui pourrait constituer un gain pour le consommateur canadien. Cet impact serait ressenti, principalement, au niveau des exportations marocaines soumises à des taxes douanières élevées.

Cependant, il faut souligner que cela ne serait pas le cas pour toutes les importations canadiennes du Maroc. En effet, selon certains acteurs exportateurs marocains, il n'y aurait pas de gain pour les consommateurs canadiens d'agrumes importés du Maroc. Ceci s'explique, principalement, par le fait que le Canada n'applique pas actuellement de taxes douanières sur les agrumes en provenance du Maroc. Cela signifie donc que le prix de vente ne va pas changer en cas d'application du futur accord de libre-échange.

En bref, les consommateurs canadiens d'agrumes marocains ne seraient pas gagnants dans le cadre du futur accord de libre-échange avec le Maroc. Cependant, l'impact global sur le bien-être des consommateurs canadiens serait ressenti, et ce principalement, au niveau des produits marocains imposés actuellement à des barrières tarifaires importantes.

6.3 Les perspectives pour le Maroc

Après avoir présenté les gains que le Canada pourrait tirer de son futur accord de libre-échange, je procéderai, dans la partie présente, à analyser les perspectives que cette entente pourrait apporter pour le Maroc. Pour cela, je vais suivre la même logique dans la présentation des résultats, sous forme du modèle PESTEL.

6.3.1 L'environnement économique

Les premières perspectives que je vais présenter sont de nature économique. En effet, l'aspect économique du futur accord canado-marocain mérite d'être étudié plus en profondeur vu son rôle déterminant dans la réussite de cette future entente.

6.3.1.1 Le partenariat économique

De son côté, le Maroc entretient avec le Canada des liens économiques faibles et très limités. À rappeler que les résultats de l'analyse documentaire montrent que le partenariat commercial du Maroc avec le Canada génère des échanges commerciaux limités comparativement à ce qu'il génère avec d'autres pays. À titre d'exemple, je cite les États-Unis, certains pays de l'UE et les pays du BRIC. Selon Statistique Canada, le Maroc en tant que pays fournisseur se positionne au 79^e rang et, en tant que client, se situe à la 45^e position (Statistique Canada, 2012). De plus, le partenariat financier du Maroc, mesuré par les flux d'IDE, montre que le lien d'investissement avec le Canada est très faible.

D'après les experts marocains, si aujourd'hui le partenariat économique du Maroc avec le Canada est faible et limité, c'est parce que :

Le Maroc n'a pas inscrit le Canada parmi ses principaux partenaires économiques. De plus, depuis toujours, son regard a été tourné vers l'UE.

Les relations économiques du Maroc avec le Canada manquent de facteurs de promotion et de dynamisation. À titre d'exemple les délégations commerciales canado-marocaines n'ont pris de l'ampleur que dernièrement.

Les exportateurs et les investisseurs marocains ne connaissent pas suffisamment le marché canadien et ils sont moins familiarisés avec ses caractéristiques, ses opportunités et ses menaces.

Cependant, la conclusion d'un accord de libre-échange serait favorable pour promouvoir le partenariat économique du Maroc avec le Canada. L'impact de cette future entente peut être expliqué sous la forme des points suivants :

Premièrement, les négociations canado-marocaines prouvent que le Maroc commence à diversifier ses partenaires économiques et que le Canada en fait partie. Cela veut dire que la future entente pourrait donner naissance à un intérêt économique mutuel entre ces deux pays.

Deuxièmement, ce futur accord pourrait renforcer la position commerciale du Maroc sur le marché canadien. Ceci pourrait se faire à travers l'accroissement des échanges commerciaux actuels et le lancement de nouvelles filières exportatrices.

Troisièmement, grâce à cette entente, le Maroc pourrait dynamiser ses échanges d'IDE avec le Canada. Il faut préciser à ce niveau que le Maroc pourrait jouer davantage le rôle du pays d'accueil plutôt que le rôle du pays investisseur.

Finalement, la signature de cet accord pourrait donner au Maroc un accès privilégié aux opportunités qu'offre le marché canadien. Selon certains experts, les raisons qui font du Canada un partenaire important sont les suivantes :

Les orientations économiques : Le Canada s'oriente de plus en plus vers l'ouverture de nouveaux marchés à travers principalement les accords du libre-échange et les accords de promotion et de protection de l'investissement étranger.

Le climat d'affaires : Certains experts marocains considèrent que l'économie canadienne offre un climat économique, stable et promoteur. En effet, d'après une publication gouvernementale canadienne, l'économie du Canada se dote des fondamentaux économiques stables et attractifs. A titre d'exemple, entre 2008 et 2012, sur la base du taux de croissance moyen du PIB, le Canada a devancé les autres pays du G7 avec un taux estimé à 12%, et il pourrait garder cette position d'ici 2017 (MAECI, 2012). De plus, le marché canadien se dote d'une panoplie d'opportunités stratégiques vu son attractivité, sa taille et sa croissance. Par exemple, en 2012, la part de consommation finale dans le PIB est estimée à 79% (Base de données de la Banque Mondiale, 2013).

Au niveau du partenariat commercial :

Pour comprendre l'impact de ce futur accord sur le partenariat économique du Maroc, il me semble pertinent d'étudier en détail les composantes de ce partenariat, soient exactement le partenariat commercial et le partenariat financier.

Il est important de rappeler qu'au niveau du partenariat commercial, le lien qui réunit le Maroc avec le Canada reste limité. En 2013, la part des transactions commerciales canado-marocaines est estimée à 0,07% par rapport au total des échanges réalisés par le Canada (Base de données de Statistique Canada, 2013). De plus, les échanges commerciaux qui lient le Maroc avec le Canada sont restreints à des échanges basés principalement sur des produits alimentaires. A titre d'exemple, la part des exportations alimentaires du Maroc à destination du Canada est estimée à 95,57% par rapport au total des exportations.

D'après les experts interviewés, les raisons explicatives de la faiblesse du partenariat commercial entre ces deux pays, peuvent être synthétisées sous la forme des points suivants :

Le partenariat commercial du Maroc est plus axé sur l'UE et les Etats-Unis. Selon l'analyse documentaire, entre 2002 et 2012, le Maroc a réalisé 56,7% de ses échanges avec l'UE et 4,96% avec les États-Unis.

Le Maroc, dans sa stratégie de diversification de ses partenaires, est tourné davantage vers les Pays du BRIC et la Turquie. En effet, les échanges avec ces pays ont représenté, entre 2002 et 2012, 13,96% du total des échanges du Maroc.

Le marché canadien demeure un marché inconnu et moins familier pour les entreprises marocaines. Cela s'explique principalement par la méconnaissance des caractéristiques, des exigences, des opportunités et des risques liés au marché canadien.

Le marché canadien est un marché difficile à pénétrer pour les exportateurs marocains. En effet, les acteurs économiques marocains sont confrontés à des obstacles incontournables et à des barrières à l'entrée. À titre d'exemple, il y a le défi logistique, les droits douaniers et les normes à l'entrée sur le marché, la culture du consommateur canadien et la concurrence.

Cependant, les personnes rencontrées au Maroc ont exprimé un optimisme quant à l'impact de ce futur accord sur le partenariat commercial du Maroc avec le Canada. En effet, elles considèrent que cette future entente pourrait être une solution pour certains problèmes qui entravent le lien commercial canado-marocain. Ci-dessous, je récapitule les réponses obtenues sous la forme des points suivants :

Le futur accord avec le Canada implique la suppression et la réduction des barrières tarifaires et non tarifaires. Par conséquent, le Maroc pourrait bénéficier d'un accès plus facile et plus avantageux. Il pourrait ainsi renforcer sa présence commerciale sur le marché canadien.

La future entente pourrait assurer aux entreprises marocaines un cadre commercial plus avantageux. Ceci va dynamiser les exportations marocaines actuelles et promouvoir de nouvelles exportations à destination du marché canadien.

Selon d'autres experts, il faut mentionner que l'impact potentiel sur le partenariat commercial marocain est fortement lié à certaines conditions de réussite. En effet, c'est vrai que le futur accord pourrait porter des réponses à des entraves au commerce, mais il devrait être appuyé par d'autres mécanismes que je résume comme suit :

Le Maroc doit intégrer, dans le cadre de son futur accord avec le Canada, des institutions entrepreneuriales pour appuyer les entreprises marocaines. En effet, le rôle de ces institutions serait principalement d'apporter un accompagnement pour les entrepreneurs marocains. Il faut noter que cet accompagnement devrait être adapté au marché canadien.

Le Maroc doit développer sa stratégie logistique et ses liaisons avec le marché canadien. En effet, certains acteurs exportateurs et importateurs considèrent que l'obstacle logistique limite énormément leurs échanges commerciaux avec le Canada.

Le Maroc doit développer une spécialisation sectorielle compétitive destinée à l'export afin d'améliorer sa balance commerciale. Certes, cet accord offre au Maroc des possibilités pour promouvoir son partenariat commercial avec le Canada, mais il implique aussi des risques déficitaires notamment au niveau de la balance commerciale marocaine.

Au niveau du partenariat financier :

Dans la partie présente, je vais discuter des retombées sur le partenariat financier marocain.

Le partenariat financier qui lie le Maroc au Canada est très faible. Si du côté canadien, entre 2002 et 2010, les IDE investis au Maroc ont formé seulement 0,08% d'IDE étrangers, le Maroc, quant à lui, est loin d'être un pays investisseur au Canada. En effet, selon les données de l'analyse documentaire, les IDE marocains sont absents sur le marché canadien.

D'après les experts marocains, les raisons derrière un tel constat sont les suivantes :

La stratégie d'investissement du Maroc est axée principalement sur l'Afrique subsaharienne et l'UE. En effet, selon une publication de l'Office des Changes du Maroc, en 2010, le Mali, le Gabon, la Côte d'Ivoire et le Congo ont accueilli 85,8% de flux d'investissement Marocains (Office des changes du Maroc, 2010).

Le cadre législatif du Maroc, au niveau de la sortie des capitaux, limite la circulation des IDE marocains à destination des marchés étrangers. En effet, étant donné que le Maroc est un pays importateur de la devise, ce dernier n'applique pas la libre circulation des capitaux. En outre, si les investisseurs marocains sont très présents en Afrique de l'Ouest, c'est parce que le Maroc a mis en place des mesures incitatives pour encourager les IDE à destination de cette zone.

Les opportunités d'affaires au Canada demeurent moins promues auprès des investisseurs marocains. Ceci s'explique par le faible lien communicationnel entre les hommes d'affaires Marocains et Canadiens.

Dans le cadre du futur accord avec le Canada, certains experts estiment que la croissance des échanges commerciaux pourrait conduire à une dynamisation des IDE marocains à destination du Canada. De plus, ils considèrent que la présence de la communauté marocaine au Canada serait un facteur pour promouvoir les investissements du Maroc sur le marché canadien. Cependant, selon la majorité des acteurs rencontrés, sur le court et moyen terme, le Maroc ne pourrait pas jouer le rôle d'un pays investisseur au Canada, et il se limiterait à accueillir les investissements canadiens et à jouer le rôle d'un pays d'hôte.

6.3.1.2 La spécialisation sectorielle

La spécialisation sectorielle du Maroc fait partie des axes économiques inclus dans cette recherche qualitative.

L'analyse documentaire laisse apparaître que les secteurs exportateurs marocains sont moins diversifiés et moins industriels comparativement à ceux du Canada. Plus en détail, les exportations marocaines à destination du Canada sont axées principalement sur les produits alimentaires et les produits finis de consommation. Alors que les branches exportatrices canadiennes varient entre des produits alimentaires, des produits des énergies et des lubrifiants, des produits finis d'équipements et des demi-produits. Ce constat met en évidence la faiblesse de la compétitivité de la spécialisation sectorielle marocaine par rapport à la canadienne.

D'après la majorité des experts rencontrés, cette situation risque d'être désavantageuse pour le Maroc dans le cadre de son futur accord avec le Canada. Ce désavantage pourrait prendre plusieurs formes dont je cite les suivantes :

Selon le principe de l'avantage comparatif, la spécialisation sectorielle actuelle du Maroc pourrait influencer négativement sa compétitivité commerciale devant le Canada. En effet, les secteurs exportateurs marocains pourraient être moins compétitifs devant ceux du Canada, et par conséquent les gains commerciaux du Maroc seraient limités.

En plus des gains commerciaux limités, la faible compétitivité de la spécialisation du Maroc pourrait générer un impact négatif au niveau de la balance commerciale marocaine. Selon l'analyse documentaire, le Maroc, dans le cadre de son ALE avec les États-Unis, est sorti avec une balance commerciale déficitaire estimée à 39,61 milliards de MAD entre 2007 et 2012.

Cependant, selon d'autres, le futur accord de libre-échange avec le Canada pourrait influencer positivement la spécialisation sectorielle marocaine. En effet, la croissance des IDE canadiens au Maroc pourrait assurer un transfert de la technologie canadienne, et par conséquent renforcer la compétitivité de certains secteurs d'activité au Maroc. À titre d'exemple, la filière aéronautique a été relancée par le Maroc à travers le Plan Emergence et elle pourrait être développée davantage avec l'arrivée de Bombardier.

6.3.1.3 La production sectorielle

Après avoir analysé l'impact estimé sur la spécialisation sectorielle marocaine, je vais étudier dans les lignes qui suivent le lien entre le futur ALE et la production sectorielle du Maroc.

Selon les entrevues menées au Maroc, certains producteurs marocains pourraient être gagnants dans le cadre de la future entente avec le Canada, alors que pour d'autres, l'impact ne serait pas de grande ampleur. Tout dépendamment de l'attractivité du marché canadien sur lequel ces producteurs opèrent. Pour cela, il est pertinent d'étudier la demande du Canada à travers ses principales importations. Ci-dessous, je présente le tableau 6.9 qui montre les principales importations du Canada entre 2002 et 2013.

Tableau 6.9
Les principales importations du Canada entre 2002 et 2013, en milliards de CAD

Produit	Total	Part
Moteurs et pièces d'automobiles	459,62	9,35%
Machines, matériel et pièces industriels	451,69	9,18%
Moteurs et pièces d'automobiles	425,43	8,65%
Voitures de tourisme et camions légers	379,09	7,71%
Matériel et pièces électroniques et électriques	325,99	6,63%
Produits nettoyants, appareils électroménagers	271,47	5,52%
Pétrole brut et pétrole brut bitumineux	269,72	5,48%
Produits intermédiaires en métal	239,41	4,87%
Autres produits	4218,88	42,61%
Total de toutes les importations	4917,91	100%

Base de données de Statistique Canada, 2014.

À première vue, le tableau 6.9 montre que les principales importations du Canada sont des produits d'équipement industriels avec un pourcentage de 44,20%, suivis par des produits finis de consommation et des produits énergétiques respectivement avec des parts estimées à 7,71% et à 5,48%. De plus, en se référant au tableau 5.10 qui montre les exportations marocaines à destination du Canada, le lecteur peut constater que les produits exportés par le Maroc vers le marché canadien ne font pas partie des principales importations du Canada. Autrement dit, sur le marché canadien, le Maroc est présent comme pays fournisseur dans des branches importatrices secondaires, alors que le Canada quant à lui, il est présent sur les principales filières importatrices du Maroc. Cela pourrait nuire à la compétitivité commerciale du Maroc dans le cadre de son futur ALE.

Cependant, pour compléter cette analyse, il me semble important d'étudier en particulier les marchés canadiens sur lesquels le Maroc se positionne. Ci-après, je présente le tableau 6.10 qui montre les principales importations canadiennes en provenance du Maroc.

Tableau 6.10
Les principales importations canadiennes du Maroc entre 2002 et 2013, en millions de CAD

Produit	Importations du Maroc	Total des importations	Part de marché
Agrumes	804,47	5088,44	15,81%
Phosphates	110,78	146,70	75,51%
Conserves de légumes	27,50	3077,72	0,89%
Vêtements confectionnés	0,24	2549,52	0,01%

Base de données de Statistique Canada, 2014.

À partir de l'ensemble des données issues de l'analyse documentaire et de la recherche qualitative, je peux décrire les gains dont pourraient bénéficier les producteurs marocains sous forme des points suivants :

Au niveau du secteur des agrumes : Avec une part de marché estimée à 15,81%, le Maroc est le deuxième principal pays exportateur d'agrumes vers le Canada. Cependant, selon les informations obtenues auprès des experts marocains rencontrés, le futur accord du libre-échange avec le Canada n'aurait pas d'impact significatif sur les producteurs d'agrumes au Maroc. Les raisons derrière cette conclusion sont les suivantes :

Le marché canadien d'agrumes est en phase de maturité. Cela se traduit par une stagnation de la consommation d'agrumes. Selon Statistique Canada, avec un taux d'évolution moyenne estimée à 0,15% entre 2008 et 2012, le consommateur canadien consomme en moyenne 2,65kg d'agrumes par année (Statistique Canada, 2012).

Les exportateurs d'agrumes marocains ne peuvent pas tirer profit de la taille géographique du marché canadien. En effet, à cause des entraves logistiques, les agrumes marocains se concentrent davantage dans l'est du Canada, en particulier la province du Québec et la province de l'Ontario.

Le futur ALE ne pourrait pas relancer la consommation d'agrumes au Canada puisque les exportateurs marocains sont déjà exonérés des taxes douanières et par conséquent leurs prix vont rester les mêmes.

Au niveau du secteur du phosphate : Selon les données de la recherche qualitative, les producteurs du phosphate au Maroc pourraient être gagnants dans le cadre du futur ALE avec le Canada. Cette prévision peut être appuyée par les données suivantes :

D'après les données documentaires, le phosphate ne fait pas partie des principales importations du Canada. Cependant, ce produit est très présent dans plusieurs secteurs d'activité notamment le domaine agricole sous forme des engrais phosphatés. Plus en détail, en 2009, les engrais phosphatés comptaient pour 22% des engrais utilisés, soit approximativement 1,2 million de tonnes (MAAC, 2010).

Le Maroc est le premier pays exportateur du phosphate au Canada. Selon les données documentaires, le Maroc devance les États-Unis et se positionne en tant que leader sur le marché canadien du phosphate. Entre 2002 et 2013, sa part de marché est estimée à 75,51%.

Au niveau du secteur des conserves de légumes : Selon l'enquête qualitative, l'impact sur les producteurs marocains serait favorable. En effet, la suppression des droits douaniers estimés à 6,73% pourrait dynamiser les exportations de conserves de légumes, et par conséquent stimuler une croissance de la production de cette filière agroalimentaire (MAECI, 2014). Cependant, il faut mentionner que cette perspective serait limitée à cause de certaines caractéristiques du marché canadien. Selon l'enquête sur les dépenses des ménages publiée par Statistique Canada en 2012, entre 2010 et 2012, le coefficient budgétaire des conserves de légumes est estimé à 1,55% par rapport au total des dépenses alimentaires. De plus, les dépenses d'un ménage canadien associées à ce produit ont chuté de -7,6% en 2011 et de -9,9% en 2012 (Statistique Canada, 2012).

Au niveau du secteur des vêtements confectionnés : L'abolition des droits tarifaires appliqués aux vêtements exportés par le Maroc pourrait encourager les exportations et par conséquent les producteurs. Cependant, cette supposition est liée à la capacité du Maroc d'être compétitif sur un marché plus au moins stagnant. En effet, les dépenses moyennes par ménage canadien sont estimées à 3.455 CAD en 2010, 3.360 CAD en 2011 soit une chute de -2,75%, pour atteindre 3.461 CAD en 2012, soit une reprise de 3,01% (Statistique Canada, 2012)

6.3.1.4 Les échanges de marchandises

Dans la partie précédente, j'ai analysé le lien entre le futur accord du libre-échange et la production sectorielle des principales filières exportatrices du Maroc. Dans la même logique, je vais étudier dans les lignes qui suivent l'impact sur les exportations de marchandises marocaines à destination du Canada.

Cependant, avant d'entamer la discussion des retombées sur les exportateurs marocains, il me semble pertinent de rappeler certains faits saillants de l'analyse documentaire :

Entre 2000 et 2011, l'évolution des exportations du Maroc est instable et déséquilibrée. Par contre, l'évolution moyenne annuelle est croissante et positive.

Entre 2000 et 2011, les exportations marocaines à destination du Canada sont composées principalement des produits alimentaires.

La principale branche exportatrice du Maroc qui est les agrumes, a connu entre 2002 et 2012, une évolution annuelle instable.

La rencontre avec les experts marocains a permis de trouver des explications aux résultats énoncés ci-dessus. Ces trois constats peuvent être interprétés comme suit :

L'instabilité de l'évolution annuelle des exportations marocaines s'explique par le fait que le Maroc entretienne un lien commercial faible et limité avec le Canada. En effet, les exportations marocaines sont tournées principalement vers d'autres marchés en particulier celui de l'UE. De plus, la méconnaissance du marché canadien, les barrières normatives à l'entrée et la logistique sont, entre autres, des variables qui influencent la présence commerciale du Maroc au Canada.

La structure des exportations du Maroc serait un défi à relever pour être compétitif dans le cadre de son futur accord avec le Canada. Pour certains experts, le plan de l'industrialisation des exportations que le Maroc a entrepris depuis quelques années serait déterminant.

L'instabilité des exportations d'agrumes marocains est due à l'instabilité du volume de la production nationale annuelle. De plus, les exportateurs marocains accordent une priorité à d'autres marchés comme la Russie vu les facilités d'accès.

D'après les acteurs rencontrés, le futur ALE avec le Canada pourrait favoriser la présence commerciale du Maroc sur le marché canadien et par conséquent générer des gains pour les exportateurs marocains. Pour certains, l'expérience commerciale du Maroc sur le marché américain montre comment l'ALE avec les États-Unis a influencé positivement les exportations marocaines. Pour plus de détail, je présente le tableau 6.11 :

Tableau 6.11
Les exportations du Maroc aux États-Unis entre 2005 et 2012, en millions de MAD

Années	Exportations	Évolution annuelle	Exportations dans le cadre de l'ALE	Évolution annuelle
2005	2534,85	-	-	-
2006	2253,75	-11,09%	-	-
2007	2994,39	32,86%	124,80	-
2008	6085,16	103,22%	2 795,40	2139,90%
2009	3560,05	-41,50%	2 072,10	-25,87%
2010	5640,43	58,44%	3 553,00	71,47%
2011	7949,79	40,94%	5 075,00	42,84%
2012	7883,68	-0,83%	5 479,00	447,26%

Analyse des rapports du commerce extérieur publiés par l'Office des Changes du Maroc, 2005 à 2012.

À première vue, le lecteur peut remarquer que les exportations du Maroc ont connu un essor positif et une croissance importante après l'entrée en vigueur de l'ALE avec les États-Unis en 2006. Je récapitule les données saillantes du tableau 6.11 sous forme des suivants :

En 2008, la valeur des exportations marocaines est estimée à 6.085,16 millions de MAD, soit une évolution chiffrée à 103,22% par rapport à l'année 2007. De plus, sur la même période, les exportations du Maroc réalisées dans le cadre de cet ALE, ont connu une croissance spectaculaire estimée à 2139,90%.

En 2009, à cause des répercussions de la crise financière, les exportations marocaines ont connu une chute évaluée à -41,50%. Cependant, après 2009, les exportations du Maroc ont connu une tendance croissante.

En 2005, l'année avant l'entrée en vigueur de l'ALE, les exportations marocaines ont été d'une valeur de 2.534,85 millions de MAD, alors qu'en 2012, elles ont atteint 7.883,68 millions de MAD, soit une évolution chiffrée à 4290,22%.

À partir de ces données, le lecteur peut conclure au fait que l'impact du ALE avec le Canada pourrait être favorable pour les exportations du Maroc. Globalement, les gains, dont les exportateurs marocains pourraient bénéficier, peuvent être synthétisés sous forme des points suivants :

Les exportateurs marocains pourraient bénéficier d'un accès facile au marché canadien. En effet, grâce à l'élimination des barrières tarifaires et non tarifaires, les exportations marocaines seraient moins entravées et par conséquent elles pourraient bénéficier des conditions avantageuses à l'entrée.

Le futur accord, à travers la facilitation d'accès qu'il promet, pourrait favoriser une dynamisation et une croissance des exportations marocaines à destination du marché canadien. De plus, le Maroc pourrait élargir sa structure des exportations en intégrant de nouvelles filières exportatrices dans le cadre de ses échanges.

Le Maroc pourrait renforcer sa présence commerciale sur le marché canadien, et par conséquent consolider sa position dans certains domaines tels que les agrumes, le phosphate, les conserves de légumes et les vêtements confectionnés.

La suppression des tarifs douaniers pourrait donner aux exportateurs marocains un avantage compétitif principalement par rapport aux exportateurs des autres pays concurrents, avec qui le Canada n'a pas signé des accords du libre-échange, surtout dans les secteurs des conserves de légumes et des vêtements.

Pour voir concrètement l'impact du futur accord du libre-échange sur les exportations marocaines, il me semble pertinent de mentionner les droits tarifaires appliqués sur les 4 principales branches exportatrices du Maroc. Ci-dessous le tableau 6.12 qui indique les tarifs douaniers que le Canada applique sur les exportations marocaines :

Tableau 6.12
Les tarifs douaniers appliqués sur les principales exportations marocaines

Produit	Total entre 2002 et 2013	Tarif douanier
Agrumes	804,47 millions de CAD	0%
Phosphate	110,78 millions de CAD	En franchise de droits
Conserves de légumes	27,50 millions de CAD	6,73%
Vêtements confectionnés	0,24 million de CAD	18%

MAECI, Analyse économique d'un éventuel ALE entre le Canada et le Maroc, 2013.

Selon les experts rencontrés, l'impact du futur accord du libre-échange, sur les principales exportations du Maroc, pourrait différer d'une branche à une autre. Plus exactement, pour les agrumes et le phosphate, l'impact ne serait pas de grande ampleur, cependant, il y aurait des perspectives à souligner au niveau des secteurs des conserves de légumes et des vêtements confectionnés.

Étant donné que les exportations des agrumes constituent la principale branche exportatrice marocaine à destination du Canada, je vais analyser plus en profondeur pourquoi le futur ALE ne pourrait pas influencer cette filière exportatrice.

Selon les experts rencontrés, les raisons qui expliquent la limite de l'impact du futur accord sur les exportations des agrumes au Maroc, sont les suivantes :

Le Canada n'applique pas des tarifs douaniers sur les agrumes marocains. Actuellement, le taux tarifaire est de 0%, ce qui veut dire qu'il n'y aura pas des changements après l'entrée en vigueur du futur ALE.

Le Maroc est bien positionné sur le marché canadien des agrumes. Entre 2002 et 2013, la part de marché des exportations marocaines est estimée à 15,81%. Cependant, les exportateurs marocains sont face à une forte concurrence de la part des exportateurs américains qui ont eu, entre 2002 et 2013, une part de marché estimé à 48,22%.

Le défi logistique demeure un obstacle qui entrave les exportations d'agrumes marocains à destination du marché canadien. En effet, selon certains exportateurs, le transit-time vers le Canada est d'un délai de 28 jours en moyenne, alors que le délai d'exportations vers le marché russe n'est que de 8 jours en moyenne.

L'évolution instable des exportations d'agrumes marocains s'explique principalement par deux raisons. La première est due à l'instabilité du volume de la production nationale annuelle. La deuxième raison est liée à la priorité accordée à d'autres marchés comme celui de la Russie qui absorbe presque 50% des exportations d'agrumes du Maroc.

L'ensemble de ces données laisse dire que le futur accord du libre-échange avec le Canada ne serait pas déterminant pour la filière exportatrice des agrumes au Maroc. De plus, les exportateurs n'auraient pas des gains significatifs à tirer.

6.3.1.4 Les échanges de services du Maroc

Les échanges de services font aussi partie des transactions commerciales entre le Maroc et le Canada. De plus, les négociations actuelles intègrent aussi la question de la libéralisation des services.

D'après l'analyse documentaire et les informations disponibles, les exportations marocaines de services sont axées principalement sur les opérations de voyage. Cependant, selon les experts interviewés, le futur accord du libre-échange pourrait influencer positivement les exportations du Maroc en matière de services. Les perspectives que cette future entente pourrait promettre sont principalement la croissance et la diversification des échanges de services.

Les réponses obtenues auprès des acteurs rencontrés peuvent être résumées sous forme des scénarios suivants :

Au niveau des échanges de service de voyage : la croissance des échanges commerciaux est souvent accompagnée par un accroissement des échanges de service de voyage. En effet, pour certains, la présence des équipements et des produits made-Canada sur le marché marocain serait un facteur parmi d'autres pour encourager le tourisme canadien vers le Maroc. De plus, la présence commerciale du Maroc sur le marché canadien est aussi favorable pour la promotion du Maroc auprès des consommateurs canadiens. En outre, les opportunités d'investissement que le Maroc offre dans le domaine touristique pourraient attirer des chaînes hôtelières canadiennes, ce qui serait favorable pour accroître le nombre de touristes canadiens et par conséquent augmenter les exportations marocaines de services de voyage.

Au niveau des échanges de services de transport : Les échanges commerciaux impliquent une croissance des services de transport. En effet, le futur accord du libre-échange promet une croissance des transactions commerciales entre le Canada et le Maroc, ce qui serait favorable pour les services de transport.

Au niveau des échanges de services bancaires : Les services bancaires seraient une autre forme des échanges de services qui pourraient connaître un essor favorable dans le cadre du futur accord du libre-échange avec le Canada.

6.3.1.5 Les investissements directs à l'étranger du Maroc au Canada

La partie présente va permettre de décrire le lien entre le futur accord de libre-échange et les IDE marocains à destination du Canada.

Selon les experts rencontrés, le Maroc pourrait jouer davantage le rôle du pays d'accueil pour les IDE canadiens plutôt que le rôle du pays investisseur au Canada. Autrement dit, le futur ALE n'aurait aucun impact sur la situation actuelle des IDE marocains à destination du Canada.

Les raisons derrière cette supposition sont les suivantes :

Les investisseurs marocains sont concentrés principalement sur le marché africain vu ses atouts. En effet, l'Afrique de l'Ouest offre des opportunités d'affaires qui correspondent aux priorités d'investissement du Maroc dans les secteurs agricole, minier, bancaire, des assurances, des télécommunications et du BTP. Dans le secteur bancaire par exemple, les investissements étrangers des banques marocaines sont orientés principalement vers les marchés africain et européen. En effet, si les acteurs bancaires marocains sont présents sur le marché africain, c'est parce que ce dernier offre des opportunités attractives et croissantes. De l'autre côté, l'implantation bancaire sur le marché européen s'explique par la diaspora marocaine présente en Europe et deuxièmement par le volume des échanges commerciaux entre le Maroc et les pays de l'UE.

Le Canada reste un marché inconnu pour les investisseurs marocains. De plus, les opportunités qu'offre le marché canadien ne correspondent pas actuellement aux priorités et aux objectifs des investisseurs marocains. Par exemple, le marché canadien ne répond pas aux objectifs d'investissement des banques marocaines. En effet, le nombre d'immigrants marocains, qui constituent des clients potentiels, reste restreint et les transactions commerciales canado-marocaines sont limitées. Dans un cadre pareil, les banques se contentent d'un bureau de représentation et limitent leurs activités bancaires à des activités de transfert de capitaux vers le Maroc. Ce qui est le cas du Groupe Banque Populaire du Maroc.

En bref, le Maroc serait gagnant en tant que pays d'accueil d'investissements plutôt qu'un pays investisseur.

6.3.1.6 La croissance économique au Maroc

Dans les lignes qui suivent, je vais étudier le lien qui pourrait être établi entre le futur accord du libre-échange et la croissance de l'économie marocaine. En effet, la croissance économique fait partie des perspectives que cette future entente promeuve pour le Maroc.

Selon les experts rencontrés, le futur ALE serait favorable pour la croissance économique du Maroc et il pourrait y contribuer à travers la croissance de la production sectorielle, la croissance des exportations et la croissance des IDE canadiens au Maroc.

Les réponses des acteurs interviewés peuvent être présentées comme suit :

La croissance de la production sectorielle : En 2009, dans le cadre des ALE signés par le Maroc, la production sectorielle de l'industrie automobile a connu une croissance estimée à 2,3% (Office des Changes du Maroc, 2009). Selon certains experts, le futur ALE avec le Canada pourrait favoriser la croissance de la production sectorielle de certaines filières exportatrices du Maroc.

La croissance des exportations : Les acteurs rencontrés considèrent que le futur ALE serait un cadre favorisant la contribution des exportations marocaines à la croissance économique nationale. Avec un accès avantageux au marché canadien, les exportations marocaines pourraient s'accroître et par conséquent contribuer positivement au PIB national. Cependant, à cause du déficit de la balance commerciale marocaine, les échanges commerciaux avec le Canada pourraient contribuer négativement à la croissance économique du Maroc. En effet, entre 2007 et 2012, la contribution du commerce extérieur au PIB du Maroc est estimée à -1,5%. (Office des Changes du Maroc, 2013). Pour un aperçu détaillé, je présente ci-dessous le tableau 6.13 qui montre la contribution des échanges commerciaux à la croissance économique du Maroc entre 2007 et 2012.

Tableau 6.13
La contribution du commerce extérieur à la croissance économique du Maroc

Type d'opération	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Exportations	1,8%	2,6%	-5,5%	4,7%	0,6%	0,3%
Importations	-6%	-5,5%	-3,1%	-1,3%	-3%	-0,8%
Échanges commerciaux	-4,2%	-2,9%	-8,6%	3,4%	-2,4%	-0,5%

Département du commerce extérieur du Maroc, Analyse chiffrée du commerce extérieur, 2013

La croissance des investissements canadiens à destination du Maroc : Selon les experts consultés, les investissements étrangers canadiens pourraient contribuer à la croissance économique du Maroc. Au niveau industriel par exemple, cette contribution pourrait se faire à travers le renforcement du tissu industriel marocain, la promotion de nouvelles filières industrielles destinées à l'export et l'amélioration de la performance économique de certains secteurs industriels. En effet, certains experts considèrent que l'industrie automobile est un exemple pertinent pour voir l'impact des IDE sur la performance économique des branches industrielles émergentes au Maroc. Ci-après, je présente le tableau 6.14 qui illustre le lien entre les IDE étrangers, les exportations automobiles et la valeur ajoutée du secteur automobile.

Tableau 6.14
l'industrie automobile au Maroc, entre 2007 et 2012, en million de MAD

Industrie automobile	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Investissements étrangers	N/D	N/D	N/D	913	1 468	3 576
Exportations du secteur	12.738	13.658	12.025	18.397	23.361	25.164
Valeur ajoutée du secteur	4.472	5.795	5.900	9.817	10.491	9.824

Office des Changes du Maroc, L'industrie automobile au Maroc, performance à l'export, 2013

Le lecteur peut remarquer que la croissance des IDE étrangers a eu des retombées positives sur l'industrie automobile au Maroc. Ainsi les exportations de l'industrie automobile sont passées de 12.738 millions de MAD en 2007 à 25.164 millions de MAD en 2012, soit une croissance estimée à 97,55%. De plus, la valeur ajoutée dégagée par l'industrie automobile a passé de 4.472 millions de MAD en 2007 à 9.824 millions de MAD en 2010, soit un taux d'évolution chiffré à 119,68%. En outre, selon quelques acteurs, le secteur aéronautique au Maroc est une filière industrielle dont le rôle des IDE étrangers est déterminant. En effet, entre 2005 et 2011, les exportations aéronautiques sont passées de 1,50 milliard de MAD à 5,21 milliards de MAD, soit une croissance estimée à 247,33%. De plus, à l'horizon 2015, le secteur aéronautique pourrait contribuer au PIB d'une valeur estimée à 4 milliards de MAD (Ministère de l'Économie et des Finances du Maroc, 2012).

Le futur ALE avec le Canada ne serait que profitable pour l'économie du Maroc.

6.3.1.7 La croissance des revenus au Maroc

Selon la littérature théorique et les études empiriques, la croissance des revenus et des salaires fait partie des gains économiques que le libre-échange génère et stimule.

En effet, selon certains experts rencontrés, à travers la croissance des IDE canadiens au Maroc, le futur accord pourrait contribuer à la croissance des revenus et des salaires. Dans les secteurs d'activités où les investissements étrangers sont fortement présents, les revenus et les salaires ont tendance à s'accroître davantage que dans les secteurs à faible investissement étranger. En effet, les capacités financière, technique et technologique permettent aux entreprises étrangères d'être plus compétitives et par conséquent distribuer des salaires relativement plus élevés que la moyenne nationale.

Cependant, pour d'autres, le futur accord de libre-échange avec le Canada n'aurait pas d'impact sur les revenus des salariés des entreprises exportatrices au Maroc. En effet, selon certains entrepreneurs rencontrés, les accords de libre-échange signés par le Maroc auparavant n'ont pas eu des retombées sur la croissance des salaires versés dans les secteurs exportateurs. De plus, les entreprises marocaines orientent leurs gains vers des investissements de remplacement, de capacité et de productivité. Ces types d'investissement favorisent davantage la création des emplois que la croissance des revenus et des salaires.

6.3.1.8 La création de l'emploi au Maroc

Selon les experts interviewés, le futur ALE pourrait favoriser la création de l'emploi à travers la croissance des exportations et la croissance des IDE canadiens au Maroc.

Les entrepreneurs marocains rencontrés affirment que le futur ALE avec le Canada pourrait favoriser la croissance des principaux secteurs exportateurs marocains et par conséquent accroître le nombre d'emplois créés au niveau sectoriel. En outre, pour d'autres, la croissance des IDE canadiens serait de grande importance pour la création de l'emploi au Maroc. En effet, l'impact des IDE étrangers serait ressenti directement au niveau des principales filières d'investissement et indirectement au niveau des filières secondaires qui jouent le rôle des activités de soutien. Le cas de Bombardier au Maroc est un exemple pertinent pour voir le rôle de l'investissement canadien dans la création de l'emploi dans le secteur aéronautique. L'investissement de Bombardier va générer 850 emplois directs et 4000 emplois indirects à l'horizon 2020 (www.GIMAS.org).

6.3.1.9 Le renforcement de la compétitivité des entreprises marocaines

Le renforcement de la compétitivité des entreprises marocaines est le dernier axe économique que je vais discuter dans les lignes qui suivent.

À rappeler que les recherches théoriques et les études empiriques présument que le libre-échange est un cadre économique qui favorise la compétitivité des nations et des entreprises.

D'après les résultats de la recherche qualitative, le futur accord de libre-échange pourrait contribuer au renforcement de la compétitivité des entreprises marocaines et par conséquent influencer positivement la compétitivité sectorielle de certaines filières.

Les réponses obtenues auprès des experts consultés peuvent être récapitulées sous la forme des points suivants :

La compétitivité à travers l'élimination des barrières au commerce : Le futur accord avec le Canada pourrait offrir aux entreprises marocaines des conditions avantageuses à l'entrée sur le marché canadien. En effet, la suppression des barrières tarifaires et non tarifaires sur les exportations marocaines serait une source de compétitivité pour les exportateurs marocains, surtout face aux concurrents des pays non-signataires d'accords de libre-échange avec le Canada.

La compétitivité à travers la croissance des exportations : La croissance des exportations à destination du marché canadien pourrait être favorable pour la compétitivité des entreprises marocaines exportatrices. À ce niveau, il y a deux sources de compétitivité :

Les économies d'échelle : En ayant une facilité d'accès au marché canadien, les exportations marocaines pourraient s'accroître davantage et par conséquent bénéficier des économies d'échelle, surtout au niveau de certains coûts fixes comme le coût à l'exportation par conteneur.

La connaissance du marché canadien : La croissance des exportations marocaines pourrait permettre aux exportateurs marocains de devenir plus compétitifs à travers la maîtrise du marché canadien en termes de ses caractéristiques, ses exigences, ses opportunités et ses menaces.

La compétitivité à travers la croissance des IDE canadiens au Maroc : Selon certains experts, le rôle des investissements canadiens serait déterminant pour le renforcement de la compétitivité des entreprises marocaines et par conséquent celle de certains secteurs d'activité.

En effet, l'impact sur la compétitivité marocaine peut être décrit sous forme des points suivants :

L'amélioration de la spécialisation sectorielle : Les investissements canadiens pourraient développer certains métiers émergents au Maroc et contribuer à la naissance des nouvelles spécialisations sectorielles à haute valeur ajoutée. À titre d'exemple, l'investissement de Bombardier serait très favorable pour promouvoir l'industrie aéronautique marocaine et par conséquent renforcer la place de ce secteur dans la spécialisation sectorielle du Maroc.

La restructuration des exportations marocaines : Selon certains experts, l'offre exportable du Maroc est peu diversifiée, ce qui nuit à sa compétitivité et sa dynamique sur le marché mondial. Dans ce contexte, les investissements étrangers pourraient contribuer à l'élargissement de la structure des exportations marocaines à travers la mise à niveau de certaines activités économiques à fort potentiel exportateur ou à travers l'intégration des nouvelles filières exportatrices.

Le transfert du savoir et de la technologie : Les investissements étrangers pourraient contribuer à la compétitivité des entreprises marocaines à travers la diffusion du savoir, le transfert technologique et la promotion des effets d'apprentissage. A titre d'exemple, dans le cadre du Plan Maroc Vert et du Plan Emergence, les investissements étrangers ont joué un rôle important dans les transferts des connaissances et des technologies vers certains domaines tels que l'agroalimentaire, le textile, l'automobile et l'aéronautique. En effet, des firmes multinationales, installées au Maroc, comme Bombardier, Renault Nissan, Air Liquide sont de véritables vecteurs pour la promotion du savoir et de l'innovation.

En bref, les IDE étrangers seraient favorables pour la compétitivité du Maroc.

6.3.2 L'environnement social

La littérature de la libéralisation des marchés présume que le libre-échange peut générer des retombées positives au niveau de l'environnement social. En effet, les ménages pourraient ressentir des effets sociaux positifs au niveau de la croissance du niveau de vie et l'amélioration du bien-être du consommateur. Tout d'abord, je présente le lien qui pourrait être établi entre le futur accord du libre-échange et le niveau de vie des ménages marocains. Ensuite, je vais mettre l'accent sur le bien-être des consommateurs marocains.

6.3.2.1 La croissance du niveau de vie

D'après une étude publiée par l'Office des Changes du Maroc, les accords du libre-échange signés par le Maroc ont contribué à la croissance du niveau de vie des ménages marocains. Cette contribution est faite principalement à travers la dynamisation des échanges commerciaux, le développement du tissu industriel par le biais des IDE étrangers, la promotion de l'activité économique, la création de l'emploi et l'amélioration du pouvoir d'achat (Office des Changes du Maroc, 2009).

Selon les experts rencontrés, le futur accord du libre-échange avec le Canada serait favorable à la croissance du niveau de vie des ménages marocains. En effet, la future entente pourrait contribuer à la croissance du niveau de vie des salariés marocains impliqués directement dans les branches exportatrices marocaines ou dans les filières sectorielles qui attirent les IDE canadiens.

Autrement dit, cet effet social serait ressenti principalement dans les secteurs d'activités qui auraient connu une croissance des exportations ou bien une croissance des flux d'investissements étrangers. En d'autres mots, la croissance des exportations et la croissance des investissements seraient les deux principaux stimulateurs de la croissance du niveau de vie des ménages marocains à travers principalement la croissance des salaires et la création de l'emploi. Par exemple, dans le cadre du Plan Emergence, les investissements étrangers orientés vers les nouveaux métiers industriels du Maroc, ont joué un rôle déterminant dans la croissance des salaires et la création de l'emploi et par conséquent favoriser la croissance du niveau de vie. Cette orientation est avantageuse parce qu'elle permet d'orienter les capitaux étrangers vers des secteurs à haute valeur ajoutée qui génèrent des effets multiplicateurs d'emplois.

6.3.2.2 L'amélioration du bien-être du consommateur

Dans le cadre des effets sociaux du futur accord du libre-échange entre le Canada et le Maroc, les consommateurs marocains pourraient voir leur bien-être s'améliorer et s'accroître.

Selon les experts rencontrés, il serait possible que le bien-être des consommateurs marocains soit amélioré en ayant accès à une offre variée à des prix favorables. En effet, la suppression des droits douaniers et des barrières non tarifaires pourrait permettre une croissance des exportations canadiennes favorable à l'amélioration du bien-être des consommateurs marocains en termes de variété et de prix.

D'après les résultats de l'analyse documentaire et des entrevues en profondeur, ce sont les consommateurs du blé et des légumineuses qui seraient les premiers consommateurs marocains à sentir leur bien-être s'améliorer. Pour appuyer cette supposition, ci-dessous, je récapitule les principales raisons explicatives :

Selon certains importateurs consultés, les dépenses alimentaires demeurent les principales dépenses des ménages au Maroc. Plus en détail, d'après le Haut-Commissariat au Plan du Maroc, le coefficient budgétaire des produits alimentaires est estimé à 41,3%, dont les parts des céréales et des légumes sont estimées respectivement à 20,4% et à 13,5% (HCP, 2001).

Selon une publication du gouvernement canadien, les exportations canadiennes du blé et des légumineuses, à destination du Maroc, sont soumises à des taxes douanières élevées. En effet, les tarifs douaniers appliqués sur le blé canadien et les légumineuses canadiennes sont estimés à 47,95% et à 35,67% (MAECI, 2013).

Selon certains importateurs, la suppression des barrières tarifaires sur les importations du blé et des légumineuses aurait un impact significatif sur le prix de vente final.

L'ensemble de ces données laisse prédire que les consommateurs marocains du blé et des légumineuses pourraient voir leur bien-être s'accroître dans le cadre du futur accord du libre-échange avec le Canada. En bref, l'impact sur le bien-être du consommateur marocain serait ressenti au niveau des exportations canadiennes soumises à des taxes douanières élevées.

Conclusion du chapitre

En guise de conclusion de ce chapitre, les résultats obtenus laissent apparaître plusieurs constats saillants que je peux synthétiser sous forme des points suivants :

Perspectives communes : L'analyse fait ressortir que le Canada et le Maroc pourrait tirer des gains communs au niveau de l'environnement politique, l'environnement écologique et l'environnement légal. Plus en détail, au niveau politique, les deux pays pourraient renforcer leur coopération politique bilatérale et multilatérale. Par rapport à l'aspect écologique, le futur accord de libre-échange pourrait promettre des perspectives qui visent la protection de l'environnement. En troisième lieu, la future entente entre le Canada et le Maroc pourrait favoriser le respect de plusieurs clauses légales telles que la normalisation des marchés, la réglementation du travail, l'octroi des marchés publics et finalement la lutte contre les pratiques anticoncurrentielles.

Perspectives pour le Canada : Les résultats obtenus auprès des experts consultés laisse conclure que le Canada pourrait accroître sa production sectorielle et booster ses exportations à destination du marché marocain et par conséquent renforcer son partenariat commercial avec le Maroc. De plus, il pourrait profiter des caractéristiques géographiques, économiques et stratégiques du Maroc pour diversifier ses marchés au niveau africain et pour assurer une plate-forme avantageuse pour ses investissements. Ce qui est favorable pour la compétitivité des entreprises canadiennes. Cependant, il faut dire que le Canada pourrait rencontrer des risques liés à la concurrence étrangère sur le marché marocain, au défi logistique et à la méconnaissance du marché.

Perspectives pour le Maroc : Le futur accord promet un accès privilégié au marché canadien, ce qui serait favorable pour que le Maroc puisse augmenter ses exportations de marchandises et de services. En outre, le Maroc pourrait attirer davantage d'IDE canadiens, ce qui serait déterminant pour la croissance économique, la création de l'emploi, le renforcement de la compétitivité des entreprises marocaines et le transfert technologique. De plus, la future entente avec le Canada implique la prise en considération de certains risques qui pourraient nuire au Maroc. A titre d'exemple, on peut citer la faible compétitivité de l'offre exportatrice marocaine, la méconnaissance des spécificités du marché canadien et l'obstacle logistique.

Pour résumer l'ensemble des résultats de cette recherche, je présente ci-dessous une grille qui illustre l'impact du futur accord de libre-échange selon les dimensions environnementales PESTEL :

Grille récapitulative de l'impact du futur accord de libre-échange entre le Canada et le Maroc			
Axe de l'analyse		Description de l'impact	
		CANADA	MAROC
Environnement politique	La coopération politique	+	+
Environnement économique	Le partenariat économique	+	+
	La spécialisation sectorielle	+	- +
	Les exportations de marchandises	+	+
	Les exportations de services	±	+
	Les flux d'investissements	+	+
	La croissance économique	+	- +
	Les revenus	+	+
	La création de l'emploi	+	+
	La compétitivité	+	- +
Environnement social	Le niveau de vie	+	+
	Le bien-être du consommateur	±	+
Environnement technologique	Le transfert technologique	Pas d'impact	+
	La promotion de l'innovation	Pas d'impact	Pas d'impact
Environnement écologique	La promotion de l'environnement	+	+
Environnement légal	La normalisation des marchés	+	+
	La réglementation du travail	+	+
	Les marchés publics	+	+
	La charte anticoncurrentielle	+	+

Légende :

⊕ : Impact positif.

- : Impact négatif.

± : Impact positif moyen.

-⊕ : Impact positif et négatif selon les scénarios.

CHAPITRE VII

CONCLUSION

Le libre-échange entre mythe et réalité est le sujet principal qui a donné la raison d'être pour ce projet de recherche. Tout au long des lignes précédentes, le but que j'ai assigné à ce travail académique consistait à analyser l'impact de libre-échange sur les pays et sur les agents économiques en particulier. Autrement dit, dans le cadre de cette recherche, je me suis penché sur l'étude des perspectives générées par la libéralisation du commerce mondial et par l'ouverture des marchés.

Premièrement et avant tout, il sera pertinent de rappeler la problématique, les questions et les objectifs de recherche qui ont permis à ce projet d'évoluer et de générer une valeur pour la littérature du libre-échange. Tout d'abord, dans le premier chapitre, j'ai défini l'objet principal de ce travail sous la forme d'un questionnement autour de la véracité et de l'authenticité des gains associés au libre-échange. Ensuite, pour bien cerner cette problématique, j'ai formulé deux questions en ce qui a trait au futur accord de libre-échange entre le Canada et le Maroc. Pour répondre à ces deux questions de recherche, le premier objectif consistait à analyser les relations économiques canado-marocaines, tandis que le deuxième visait à étudier les perspectives de cette future entente.

Cependant, pour y parvenir, j'ai conçu un cadre conceptuel qui traite à la fois et de l'aspect théorique et de l'aspect empirique de libre-échange. Plus en détail, dans le cadre de la revue de littérature théorique, j'ai étudié le passage historique qu'a connu la libéralisation des marchés depuis la naissance de la révolution industrielle en Europe. Ensuite, j'ai présenté une panoplie de théories qui permettent la compréhension de la notion et des fondements de libre-échange. Finalement, j'ai conclu ce troisième chapitre par l'étude des gains que le libre-échange génère au niveau macroéconomique. Par ailleurs, c'est dans le troisième chapitre que j'ai présenté quelques études empiriques qui servent d'étude de cas pour certains accords tels que l'accord entre le Canada et la Corée du Sud ainsi que l'accord entre le Maroc et l'Union-Européenne. Par la suite, j'ai choisi la combinaison entre l'analyse documentaire et les entrevues en profondeur afin d'explorer d'une part les liens économiques entre le Canada et le Maroc, et d'une part étudier les gains que ces deux pays pourraient tirer de leur future entente.

Pour ce qui est des résultats obtenus, je les récapitule sous la forme des points suivants :

Le libre-échange est un cadre qui favorise le commerce entre les nations à l'échelle planétaire. En effet, d'après l'ensemble des recherches théoriques et des études empiriques exposées dans les pages qui précèdent, les pays et les agents économiques ont accès, à travers la libéralisation des marchés, à un environnement favorable, opportun et moins entravant. Cependant, pour que le libre-échange génère des gains pour le pays ou l'entreprise en question, il faut noter que la compétitivité est une condition primordiale à prendre en considération. Pour appuyer ce résultat, il suffit de voir de près l'histoire de libre-échange. Entre les années 1800 et 1940, plusieurs pays dont les États-Unis, la France, l'Allemagne, la Russie, le Japon ont tenté d'opter pour l'ouverture des marchés, mais sans succès. Devant la forte compétitivité de la Grande-Bretagne qui a été le seul et le principal pays libre-échangiste, ces pays mentionnés ont dû attendre jusqu'à après les années 1940 pour s'ouvrir et s'impliquer fortement dans le mouvement de la libéralisation des marchés.

Le futur accord de libre-échange entre le Canada et le Maroc promet des perspectives de grande taille. Tout d'abord, ces deux pays pourraient dynamiser et renforcer leur partenariat économique, à travers premièrement la croissance des échanges commerciaux et deuxièmement l'accroissement des flux d'investissements. Le Canada pourrait ainsi voir ses exportations à destination du marché marocain s'accroître et se multiplier. De plus, il pourrait profiter des caractéristiques géographiques, économiques et stratégiques du Maroc pour diversifier ses marchés au niveau africain et pour assurer une plateforme avantageuse pour ses investissements. De son côté, le Maroc pourrait booster davantage ses exportations en bénéficiant d'un accès privilégié au marché canadien. De plus, le Maroc pourrait devenir la destination d'excellence pour les investissements canadiens dans la région et d'en tirer des gains déterminants pour sa croissance économique, la création de l'emploi, le renforcement de la compétitivité de ses entreprises et le transfert technologique. À titre d'exemple, les investissements canadiens pourraient jouer un rôle décisif dans le cadre de nouvelles spécialisations sectorielles du Maroc, connu sous le nom des Métiers Mondiaux du Maroc.

Cependant, autre que les résultats positifs, ce projet de recherche révèle aussi des défis et des risques qui pourraient entraver le futur accord de libre-échange entre le Canada et le Maroc et par conséquent réduire sa valeur ajoutée.

Par rapport au Canada, les défis que j'ai identifiés peuvent être récapitulés sous la forme des points suivants :

Dans le cadre de son futur accord avec le Maroc, le Canada pourrait rencontrer certains défis qui pourraient influencer plus au moins les perspectives dont il pourrait bénéficier. Le premier défi qu'il faut souligner se résume à la forte concurrence qui caractérise le marché marocain. En effet, les trois pôles concurrentiels du Canada, tels que l'Union-Européenne, les États-Unis, et les pays BRIC, sont très compétitifs et fortement présents au Maroc. À titre d'exemple, selon les résultats de l'analyse documentaire, entre 2000 et 2012, à elle seule, l'Union-Européenne a accaparé une part estimée à 51,58% des échanges commerciaux du Maroc. Les pays BRIC viennent en seconde position avec 12.30% et les États-Unis en 3^e position avec une part évaluée à 4,96%.

Le deuxième défi, qu'il faut prendre en considération, est lié à l'obstacle logistique dû à l'éloignement géographique et à la faiblesse du lien maritime. En effet, le facteur logistique est très déterminant dans la promotion et la croissance des exportations canadiennes à destination du marché marocain. D'autant plus qu'il entrave parfois l'échange de certains produits vu le coût logistique et le transit-time qui l'implique. Selon certains importateurs marocains, l'importation du blé canadien nécessite en moyenne un délai de 26 jours et un minimum de 22.000 tonnes pour rentabiliser le coût à l'importation par conteneur, cependant l'importation du blé français implique un minimum de 5.000 tonnes et un délai de 4 jours.

La faible connaissance du marché est le troisième défi qu'il faut mentionner. En effet, cette recherche estime que la faible présence commerciale du Canada au Maroc pourrait conduire à une faible connaissance du marché marocain et par conséquent nuire aux exportateurs et aux investisseurs canadiens. Je précise que ce défi est plus problématique pour les entreprises canadiennes de taille moyenne, ce qui n'est pas le cas pour les firmes multinationales canadiennes.

Pour ce qui est des défis qui pourraient nuire au Maroc, je les synthétise sous la forme des points suivants :

La faible compétitivité des exportations marocaines est le principal défi que le Maroc pourrait rencontrer dans le cadre de son futur accord avec le Canada. En effet, contrairement à la spécialisation sectorielle canadienne qui est plus diversifiée et plus manufacturière, celle du Maroc ne contient pas de forte valeur ajoutée, du fait qu'elle est basée sur une structure moins diversifiée et moins industrielle. Plus en détail, la ventilation des exportations marocaines par secteur d'activité laisse apparaître trois groupes de produits, dont le principal est le groupe de produits alimentaires, suivi par le groupe de produits finis de consommation, et finalement le groupe de produits bruts. De plus, les répercussions de la faible dynamique de l'offre exportable du Maroc pourraient aggraver davantage le déficit de la balance commerciale marocaine et par conséquent contribuer négativement à la croissance économique nationale. À titre d'exemple, entre 2007 et 2012, la contribution du commerce extérieur au PIB du Maroc est estimée à -1,5%. (Office des Changes du Maroc, 2013).

La faible présence commerciale du Maroc en tant que pays fournisseur ou pays client sur le marché canadien est un autre défi à souligner. En effet, ce défi se traduit par une méconnaissance du marché et par conséquent une faible maîtrise de ses caractéristiques, ses opportunités et ses menaces. Certains experts précisent que les normes à l'entrée au marché canadien sont un bel exemple pour voir comment la faible connaissance des spécificités normatives au Canada influence les exportations marocaines.

L'obstacle logistique est une difficulté qui entrave les exportations marocaines à destination du Canada. Autrement dit, le coût logistique et le délai du transit sont les deux principales barrières logistiques qui nuisent aux exportateurs marocains. En effet, selon certains acteurs marocains, l'impact de la logistique sur leurs échanges avec le Canada est très important. Dans le cas des exportations d'agrumes, le transit-time à destination du marché canadien est estimé à 28 jours en moyenne, alors qu'il est seulement de 8 jours en moyenne à destination du marché russe.

L'envergure de cette recherche se résume à ses apports et ses forces. Tout d'abord, ce travail a permis de situer le libre-échange dans l'histoire du commerce mondial et de cerner sa notion théorique par rapport à une large littérature. Ensuite, à travers des études empiriques, il a pu mettre un lien entre la théorie et la réalité de libre-échange. De plus, il a permis de mener une étude approfondie pour anticiper les effets de la future entente entre le Canada et le Maroc. De ce fait, cette recherche s'ajoute aux écrits de la littérature traitant de l'impact de libre-échange et constitue l'une des premières recherches empiriques qui ont étudié le futur accord entre le Canada et le Maroc et qui ont conclu à des résultats qui pourraient avoir une valeur pour les acteurs gouvernementaux, pour les exportateurs et les importateurs ainsi que pour les investisseurs.

Ce travail comporte toutefois des limites et promet d'autres pistes de recherche. D'une part, le nombre limité des experts faisant partie de l'échantillon réduit cette analyse et ses conclusions. En effet, dans le cadre d'un échantillon plus large, peut-être les réponses à obtenir pourraient refléter plus d'opinions et donner naissance à plus de résultats. En effet, dans d'autres circonstances, il serait plus pertinent de mener une recherche impliquant un nombre important d'acteurs et à la fois canadiens et marocains. D'autre part, l'analyse menée était limitée à une analyse globale dont les différents secteurs exportateurs de chaque pays n'ont pas été analysés en profondeur. Cependant, il serait plus intéressant dans de futures recherches d'inclure une analyse sectorielle approfondie.

En guise de conclusion, le libre-échange est un cadre qui assure un environnement propice et favorable pour que les pays et les entreprises puissent s'échanger sans barrières ni entraves. En effet, la libre circulation des flux commerciaux, d'investissements et de connaissances contribue à la création de la richesse pour les agents économiques. En outre, pour que le futur accord entre le Canada et le Maroc réussisse à générer des gains équitables, ces deux partenaires doivent inscrire leur future entente dans un cadre plus large et multidimensionnel. Un cadre qui va au-delà de la libéralisation des échanges et qui dépasse le commerce de marchandises et de services vers un commerce basé sur la coopération et l'investissement.

ANNEXES

ANNEXE A

Guide d'entretien acteurs gouvernementaux

Présenté au

Ministère des affaires étrangères et de la Coopération

Adressé à

Monsieur le Ministre Saâd Eddine El Otmani.

Au sujet

des perspectives de futur accord de libre-échange entre le Canada et le Maroc

Présentation de la recherche.

Le thème de recherche : Ce travail de recherche intitulé « le libre-échange, Mythe ou réalité », vise principalement l'étude des gains que le libre-échange génère pour les pays et les acteurs économiques participants.

La problématique de recherche : La problématique de cette recherche est axée sur les perspectives du futur accord de libre-échange entre le Canada et le Maroc.

Les objectifs de recherche : Les objectifs de recherche qui font l'objet de ce travail sont les suivants :

L'analyse des relations économiques entre le Canada et le Maroc.

L'étude des gains du futur accord de libre-échange entre le Canada et le Maroc.

L'équipe de recherche.

Monsieur Noufel Daghfous : Est le directeur de ce projet de recherche. Il est professeur de marketing et directeur du programme M.B.A. pour cadres à l'École des Sciences de la Gestion de l'Université du Québec à Montréal.

Monsieur Abdelhamid Benhmade : Entant qu'étudiant et adjoint de recherche à l'Ecole des Sciences de la Gestion, affiliée à l'Université du Québec à Montréal, je travaille en collaboration avec mon directeur de recherche sur ce projet.

Présentation de l'objet de l'entrevue.

L'objectif de cette entrevue est de discuter l'ensemble des perspectives que cet accord pourrait générer pour le Canada et pour le Maroc.

C'est pour cela que cet entretien sera orienté vers les axes suivants :

- L'axe de la coopération politique.
- L'axe du partenariat économique.

Introduction à l'accord.

Le Canada et le Maroc se sont engagés depuis 2009 dans l'ouverture des négociations commerciales pour déboucher à terme sur un traité de libre-échange.

Jusqu'aujourd'hui, ces deux pays ont déjà mené trois rounds de négociations.

- 1- En gros, quelle serait l'importance de conclure un accord de libre-échange avec le Canada ?

D'après le ministère canadien du Commerce, le Canada s'attend à :

Une libéralisation des échanges de marchandises et de services.

Une conclusion d'un chapitre portant sur les investissements.

Une coopération dans le domaine de travail.

Une conclusion d'un chapitre sur la protection de l'environnement.

Une transparence au niveau de l'octroi des marchés publics.

Une application des mesures anti-concurrentielle.

- 2- Qu'est-ce que le Maroc pourrait proposer pour le Canada ?

- 3- Quelles sont vos attentes futures par rapport à cet accord ?

- 4- Y a-t-il des obstacles qui entravent des négociations avec le Canada ?

Environnement politique.

L'axe de la coopération politique.

- 1- Est-ce que vous pensez que l'accord de libre-échange entre le Canada et le Maroc pourrait avoir un impact sur les relations politiques entre ces deux pays ?
- 2- Est-ce qu'il y a des enjeux politiques derrière la volonté du Canada et du Maroc pour conclure un accord de libre-échange ?

Environnement économique.

L'axe du partenariat économique.

Au niveau du partenariat commercial.

- Le Canada n'est pas parmi les principaux partenaires commerciaux du Maroc.
 - Le partenariat commercial du Maroc est plus axé sur l'Europe et l'Asie.
 - Les principaux partenaires commerciaux : France, Espagne, Italie, États-Unis.
 - Les autres partenaires marquants : Les pays BRIC et la Turquie.
- 1- Quelles sont vos appréciations par rapport à ce constat ?
 - 2- Selon vous, est-ce que cet accord pourrait renforcer et dynamiser davantage les relations commerciales entre le Canada et le Maroc ?
 - 3- D'après vous, est-ce qu'il y a des risques à prendre en considération avant de conclure un accord de libre-échange avec un pays qui n'est ni parmi les principaux clients ni parmi les principaux fournisseurs ?

Au niveau du partenariat financier.

- Le Canada n'est pas parmi les principaux pays investisseurs au Maroc.
 - Les 5 principales Provenances des IDE pour le Maroc : France, Espagne, Emirats Arabes Unis, Suisse, Grande Bretagne.
 - Le Canada a investi au Maroc l'équivalent de 190,9 millions DH, soit 0,08% du total des IDE investis au Maroc entre 2002 et 2010.
- 1- Comment peut-on commenter ces chiffres ?
 - 2- Globalement, quel serait l'impact de cet accord de libre-échange sur le partenariat économique entre le Canada et le Maroc ?

ANNEXE B

Guide d'entretien acteurs gouvernementaux

Présenté au

Ministère de l'Industrie, du Commerce et des Nouvelles Technologies

Adressé à

Monsieur Abdelali El Gor Directeur du cabinet du ministériel

Et à

Madame Latifa Elbouabdellaoui Directrice des Relations Commerciales
Internationales au Département du Commerce Extérieur du Maroc

Au sujet

des perspectives du futur accord de libre-échange entre le Maroc et le Canada

Présentation de la recherche.

Le thème de recherche : Ce travail de recherche intitulé « le libre-échange, Mythe ou réalité », vise principalement l'étude des gains que le libre-échange génère pour les pays et les acteurs économiques participants.

La problématique de recherche : La problématique de cette recherche est axée sur les perspectives du futur accord de libre-échange entre le Canada et le Maroc.

Les objectifs de recherche : Les objectifs de recherche qui font l'objet de ce travail sont l'analyse des relations économiques entre le Canada et le Maroc et l'étude des gains du futur accord de libre-échange entre le Canada et le Maroc.

L'équipe de recherche.

Monsieur Noufel Daghfous : Est le directeur de ce projet de recherche. Il est professeur de marketing et directeur du programme M.B.A. pour cadres à l'École des Sciences de la Gestion de l'Université du Québec à Montréal.

Monsieur Abdelhamid Benhmade : Entant qu'étudiant et adjoint de recherche à l'Ecole des Sciences de la Gestion, affiliée à l'Université du Québec à Montréal, je travaille en collaboration avec mon directeur de recherche sur ce projet.

Présentation de l'objet de l'entrevue.

L'objectif de cette entrevue est de discuter l'ensemble des perspectives que cet accord pourrait générer pour le Canada et pour le Maroc.

C'est pour cela que cet entretien sera orienté vers les axes suivants :

- L'axe du partenariat économique.
- L'axe de la spécialisation et l'axe de la production sectorielle.
- L'axe des échanges de marchandises et l'axe des échanges de services.
- L'axe des flux d'investissements directs à l'étranger.
- L'axe de la croissance économique.
- L'axe des revenus et l'axe de la création de l'emploi.
- L'axe du niveau de vie et l'axe du bien-être du consommateur.

Environnement économique.

L'axe du partenariat économique.

Au niveau du partenariat commercial.

- Le Canada n'est pas parmi les principaux partenaires commerciaux du Maroc.
- Le partenariat commercial du Maroc est plus axé sur l'Europe et l'Asie.
- Les principaux partenaires commerciaux : France, Espagne, Italie, États-Unis.
- Les autres partenaires marquants : Les pays BRIC et la Turquie.

1- Quelles sont vos appréciations par rapport à ce constat ?

2- Selon vous, est-ce que cet accord pourrait renforcer et dynamiser davantage les relations commerciales entre le Canada et le Maroc ?

3- D'après vous, est-ce qu'il y a des risques à prendre en considération avant de conclure un accord de libre-échange avec un pays qui n'est ni parmi les principaux clients ni parmi les principaux fournisseurs ?

Au niveau du partenariat financier.

- Le Canada n'est pas parmi les principaux pays investisseurs au Maroc.
- Les 5 principales Provenances des IDE pour le Maroc : France, Espagne, Emirats Arabes Unis, Suisse, Grande Bretagne.
- Le Canada a investi au Maroc l'équivalent de 190,9 millions DH, soit 0,08% du total des IDE investis au Maroc entre 2002 et 2010.

4- Comment peut-on commenter ces chiffres ?

5- Globalement, quel serait l'impact de cet accord de libre-échange sur le partenariat économique entre le Canada et le Maroc ?

L'axe de la spécialisation.

- Les principaux secteurs exportateurs du Canada à destination du Maroc :

Produit	En 1000 MAD	Part en %
Blé	11.757.726	86,54%
Gasoil	800.000	4,39%
fer et acier en blooms	703.097	3,86%
Voitures industrielles	431.174	2,37%
Machines et appareils	222.861	1,22%
Légumes à cosse secs	94.000	0,52%
Produits chimiques	80.293	0,44%
Voitures de tourisme	54.209	0,30%
Appareils récepteurs	37.497	0,21%
Matières plastiques	29.169	0,16%
Tissus de fibres synthétiques	1.532	0,01%

- Les principaux secteurs exportateurs du Maroc à destination du Canada :

Produit	En 1000 MAD	Part en %
Agrumes	2.497.959	82,89%
Conserves de légumes	162.170	5,38%
Vêtements confectionnés	100.626	3,34%
Poissons en conserve	68.071	2,26%
Phosphate	61.781	2,05%
Crustacés	34.446	1,14%
Légumes frais	30.320	1,01%
Articles de bonneteries	29.740	0,99%
Poissons frais	24.477	0,81%
Tomates fraîches	3.742	0,12%
Chaussures	386	0,01%

- On remarque que les secteurs exportateurs du Canada sont plus industriels comparativement à ceux du Maroc.
- 1- Comment les deux pays peuvent tirer des gains de cette spécialisation sectorielle ?
 - 2- Quel est l'inconvénient lié à cette situation ? Est-ce que le Maroc pourrait tout de même tirer des gains de cette situation ?

L'axe de la production sectorielle et nationale.

- Les théories du commerce international concluent à ce que le seuil de la production sectorielle ou nationale dans une économie ouverte dépasse le seuil de la production dans une économie fermée.
- 1- Au Maroc, Sur le plan empirique, comment l'accord de libre-échange avec le Canada pourrait influencer la production nationale au Maroc ?
 - 2- Au Canada, au niveau sectoriel, quel serait l'impact sur la production dans les principaux secteurs exportateurs ?
 - 3- Est-ce que la demande et la consommation du blé au Maroc sont aussi importantes pour contribuer à la croissance de la production du blé au Canada, en cas de libre-échange ?
 - 4- Est-ce que le besoin énergétique du Maroc est une opportunité pour les producteurs canadiens du gazoil ?
 - 5- Pensez-vous que l'attractivité du marché des légumineuses au Maroc offre des opportunités à saisir pour les producteurs canadiens ?
 - 6- Globalement, dans le cadre du futur accord de libre-échange, est ce que le marché marocain est un marché promoteur pour les producteurs canadiens ?

L'axe des échanges de marchandises.

Les exportations marocaines au Canada.

- Entre 2000 et 2011 :
 Total des exportations : 6.070.700 (1000DH).
 L'évolution moyenne est de 9,19%.
- Sachant que les exportations marocaines ont connu une croissance considérable dans le cadre des accords de libre-échange avec l'UE (38,28%), les USA (447,26%), et la Turquie (99,66%), entre 2007 et 2012.
- 1- Est-ce que cet accord pourrait booster davantage les exportations marocaines, en sollicitant une évolution moyenne supérieure à celle réalisée entre 2000 et 2011 et qui 9,19%.
- Effets marquants : Evolution instable.
- 2- Dans ce contexte d'évolution instable, est-ce l'accord pourrait stabiliser l'évolution croissante des exportations marocaines ?
- 3- Est-ce que l'élimination des barrières tarifaires et non tarifaires dans le cadre de ce futur accord pourrait accroître davantage les principales exportations marocaines telles que les agrumes et les conserves de légumes ?
- 4- Pensez-vous que la signature de cet accord de libre-échange serait un facteur qui pourra redynamiser et relancer les exportations marocaines les moins importantes en termes de valeur ?
- 5- De manière globale, quelles sont vos appréciations par rapport aux retombées de cet accord de libre-échange sur les exportateurs nationaux ?

Les importations marocaines au Canada.

- Entre 2000 et 2011 :
Total des importations : 25.657.450 (1000DH).
L'évolution moyenne est de 6,43%.
- 1- D'après vous, serait-t-il possible que cet accord puisse contribuer à une augmentation des importations marocaines du Canada ?
 - Effets marquants : Tendances récentes instables.
 - 2- Est-ce que la libéralisation des échanges de marchandises serait favorable pour une évolution croissante et stable ?
 - 3- Est-ce que l'entrée en vigueur de futur accord entre le Canada et le Maroc pourrait favoriser la croissance des principales importations marocaines telles que le blé et le gasoil ?
 - 4- Selon vous, comment les exportateurs canadiens pourraient tirer bénéfice de cette entente de libre-échange ?
 - 5- De manière générale, quelles sont vos appréciations par rapport à l'impact de cet accord de libre-échange sur les importations nationales et par conséquent les exportations canadiennes ?

L'axe des échanges de services.

- D'après les données issues des rapports de la balance de paiement, les informations disponibles au sujet des échanges de service entre le Canada et le Maroc sont limitées aux opérations de voyage, plus exactement les entrées des flux touristiques.
- Croissance importante du nombre des touristes en provenance de l'union Européenne.
- Amélioration considérable du nombre de touristes provenant du continent américain, en particulier le Canada et les États-Unis.
- Les recettes de voyage en provenance du Canada laissent apparaître ce qui suit :
 Total des recettes : 4.824.900 (1000DH).
 L'évolution moyenne est de 26,25 (DH) %.

- 1- Dans quel sens cet accord pourrait influencer les recettes des flux touristiques ?
 - Les recettes de voyage en provenance du Canada constituent 1,27% du total des recettes de voyage réalisées par le Maroc.
- 2- D'après vous cet accord pourrait-il favoriser plus de diversification d'échanges de services entre le Canada et le Maroc ?
- 3- De manière globale, quelles sont vos appréciations par rapport aux retombées de cet accord de libre-échange sur les échanges de services entre le Canada et le Maroc ?
- 4- En gros, Est-ce qu'on peut parler d'un impact sectoriel sur le secteur touristique au Maroc ? Quelles seraient les retombées ?

L'axe des flux d'investissement directs à l'étranger.

Les investissements canadiens au Maroc.

- Entre 2002 et 2010 :
Total des IDE canadiens: 190.900 (1000DH), soit 0,08%.
L'évolution moyenne est de 87,30%.
- 1- La contribution des IDE canadiens est très limitée, est ce que cet accord pourrait dynamiser et faire croître les IDE canadiens au Maroc ?
- Effets marquants : Légère instabilité.
- 2- Comment cet accord pourrait contribuer à une évolution croissante et stable ?
- Si on prend aujourd'hui le cas de Bombardier au Maroc, qui constitue un investissement très important estimé à 200 million d'USD, générant ainsi 850 emplois directs et 4000 indirects au cours de huit prochaines années. En effet, Bombardier bénéficie d'une exonération fiscale durant ses 5 premières années d'activité dans le pays, et d'un taux préférentiel d'impôt sur les sociétés moins que 8,75% pendant les 20 années suivantes.
- 3- Serait-il possible que cet accord encouragerait davantage les IDE canadiens à choisir le Maroc comme une destination pour leurs investissements.
 - 4- Globalement, quel serait d'après vous l'impact de cet accord sur les flux d'investissement directs canadiens au Maroc ?

Les investissements marocains au Canada.

- Les informations issues des rapports de l'office des changes montrent que le Canada n'est pas une destination pour les flux d'investissement marocains.
- 5- Est-ce qu'on pourrait s'attendre à un changement de situation avec l'instauration de cet accord de libre-échange entre le Canada et le Maroc ?

L'axe de la croissance économique.

- Les théories qui défendent le libre-échange comme étant un moteur de la croissance économique, présument que les économies ouvertes croissent à un rythme rapide comparativement à celles fermées, et arrivent à atteindre un seuil de croissance supérieur.

Au Maroc.

- 1- Selon vous, est ce que l'accord de libre-échange pourrait avec le Canada pourrait influencer la croissance économique au Maroc ?
- 2- Comment la croissance de la production sectorielle des secteurs exportateurs au Maroc pourrait engendrer des répercussions positives sur la croissance économique du pays ?
- 3- Est-ce que la croissance des exportations pourrait contribuer à la croissance économique du pays ?
- 4- Comment la croissance des flux d'investissement directs canadiens au Maroc engendrerait des retombées positives sur la croissance économique au Maroc ?

Au Canada :

- 5- Selon vous, est ce que l'accord de libre-échange avec le Maroc est une favorable pour la croissance économique du Canada ?
- 6- Est-ce que la croissance de la production sectorielle des secteurs exportateurs au Canada pourrait contribuer à la croissance économique du pays ?
- 7- Comment la croissance des exportations canadiennes pourrait influencer la croissance économique du pays ?

L'axe de la croissance des revenus.

- D'après un rapport de l'OCDE sur les avantages de la libéralisation des échanges et de l'investissement, les salariés des secteurs et des entreprises à vocation exportatrice sont nettement mieux rémunérés (OCDE, 1998).
- 1- D'après vous, peut s'attendre à une croissance des revenus ou des salaires générés par les secteurs exportateurs impliqués dans cet accord de libre-échange entre le Canada et le Maroc ?
- En 1992, les filiales des entreprises étrangères délocalisées aux Etats-Unis offrent des rémunérations supérieures de 26% à celles versées par l'ensemble des entreprises du secteur privé (US Department of Commerce, 1997).
- 2- Quel serait selon vous, l'impact de la croissance des flux d'investissement directs canadiens sur l'évolution des revenus et des salaires dans les secteurs ciblés par ces investissements ?

L'axe de la création de l'emploi.

- Au Canada, en 1996, le commerce extérieur génère un emploi sur trois avec une estimation qui présume que chaque milliard d'exportations supplémentaires induisait à moyen terme 6 000 à 8 000 nouveaux emplois (Gouvernement du Canada, 1997).
 - Aux Etats-Unis, en 1995, les exportations assuraient directement ou indirectement un emploi sur dix (US Department of Commerce, 1997).
- 1- Selon vous, peut-on assister à une diminution du taux de chômage dans les secteurs exportateurs concernés par cet accord ?
 - 2- Comment l'introduction des flux d'investissements canadiens sur le marché marocain pourrait favoriser la création de l'emploi ?

L'axe de la compétitivité.

- D'après le département du commerce international aux États-Unis, le libre-échange conduit les pays et les entreprises vers une forte compétition impliquant ainsi un renforcement de la compétitivité à travers une utilisation efficace et efficiente des ressources sous forme de méthodes de gestion.

Au Maroc.

- 1- D'après vous, est ce qu'on peut dire que cette ouverture sur le marché canadien inciterait les entreprises exportatrices du Maroc à devenir plus compétitives ?
- 2- Certaines importations marocaines du Canada sont de nature manufacturière et industrielle. Serait-il possible de constater un impact sur la compétitivité des entreprises marocaines, à travers l'échange technologique que cela implique et les effets d'apprentissages que cela engendre au profit de ces entreprises importatrices ?
- 3- Comment la croissance des flux d'investissements canadiens au Maroc pourrait influencer la compétitivité des entreprises marocaines, à travers le transfert technologique et la promotion de l'innovation que cela implique ?

Au Canada.

- L'accord du libre-échange que le Canada négocie avec le Maroc est le premier de son genre avec un pays africain.
- 1- Quelles seraient les sources de la compétitivité que le Maroc pourrait offrir aux entreprises et aux investisseurs canadiens ?
 - 2- Comment le futur ALE avec le Maroc pourrait contribuer au renforcement de la compétitivité des entreprises canadiennes ?

Environnement social.

L'axe du bien-être du consommateur.

- La libéralisation des services de télécommunications dans le contexte du marché unique de l'UE a entraîné une baisse moyenne des tarifs des appels internationaux vers les Etats-Unis de 42% dans tous les pays européens entre 1990 et 1995 (Commission des Communautés Européennes, 1996).
- Les droits douaniers que le Maroc applique :

Exportations canadiennes	Tarif douanier
Blé	47,95%
Gasoil	15,83%
Légumes à cosse secs	35,67%
voitures industrielles	25,07%

- 1- Est-ce que pensez que cet accord pourrait avoir une influence sur les prix de ces importations mentionnées ci-haut ?
- 2- Quels seraient les gagnants de ces changements de prix ? et Comment ?
- 3- Comment le consommateur marocain pourrait tirer un avantage de cette situation ?
- 4- Est-ce que ces changements des prix pourraient influencer la consommation nationale ?
- 5- Quels seraient les gains pour les importateurs marocains et pour les exportateurs canadiens ?
- 6- Est-ce que cet accord de libre-échange pourrait permettre au consommateur marocain de bénéficier d'une offre large et un choix varié ?
- 7- En gros, comment pouvez-vous résumer l'impact de cet accord de libre-échange sur le bien-être du consommateur marocain ?

Au niveau technologique.

- Les marchés ouverts sont par nature favorables aux entreprises innovatrices dans le sens où ils permettent de rentabiliser les innovations réalisées. D'après un rapport de l'OCDE publié en 2009, Samsung a dépensé 4.6 milliards de dollars en recherche et développement, soit 8.3 %, du total de ses ventes, autrement dit, si elle avait dû se focaliser seulement sur le marché coréen, elle aurait dû en dépenser près de 50% pour maintenir son seuil de recherche et développement.
- 1- D'après vous, quelles seraient l'impact de ce traité de libre-échange sur l'innovation chez les entreprises marocaines ?
 - 2- Est-ce que cet accord de libre-échange avec le Canada serait un facteur parmi d'autres qui pourrait encourager l'innovation et le progrès technologique chez les exportateurs marocains et canadiens ?
- Les activités de recherche et développement des entreprises multinationales ont pris une dimension internationale, ce qui a considérablement multiplié les retombées de la technologie dans tous les pays, tout en donnant naissance à un contexte favorable pour la diffusion technologique.
 - Si on prend aujourd'hui le cas de Bombardier au Maroc, qui constitue un investissement très important estimé à 200 million de \$, générant ainsi 850 emplois directs et 4000 indirects au cours de huit prochaines années.
- 3- Est-ce que vous pensez que la croissance des flux d'investissement directs canadiens au Maroc pourrait contribuer à un transfert de technologie et une croissance des effets d'apprentissage ?

Au niveau légal.

- Dans le cadre d'un commerce mondial libéralisé, la normalisation des marchés est une nécessité, dans le sens où le commerce à l'échelle planétaire pousse les entreprises à s'aligner sur des standards internationaux et à respecter les normes exigées pour avoir accès à certains marchés.
- 1- Quel serait alors l'impact de cet accord de libre-échange sur la normalisation des marchés entre le Canada et le Maroc ?
 - D'après une étude empirique menée par le centre d'études sur l'intégration et la mondialisation de Montréal quant à l'impact de l'accord du libre-échange Maroc et Etats-Unis sur la politique du travail au Maroc, cet accord a permis d'un côté l'adoption d'un code de travail complet pour la protection des droits des salariés, et d'un autre l'institutionnalisation et la régulation des rapports sociaux et de travail pour assurer le respect de ententes signées par le Maroc à l'OIT.
 - 2- Peut 'on s'attendre à un effet sur la réglementation de travail ?

ANNEXE C

Guide d'entretien acteurs institutionnels

Adressé à

Monsieur Yassine Rahnmouni

Président de la CGEM

Et à

Monsieur Khalil Nazih,

Directeur du Centre Régional d'Investissement

Au sujet

des perspectives du futur accord de libre-échange entre le Maroc et le Canada

Présentation de la recherche.

Le thème de recherche : Ce travail de recherche intitulé « le libre-échange, Mythe ou réalité », vise principalement l'étude des gains que le libre-échange génère pour les pays et les acteurs économiques participants.

La problématique de recherche : La problématique de cette recherche est axée sur les perspectives du futur accord de libre-échange entre le Canada et le Maroc.

Les objectifs de recherche : Les objectifs de recherche qui font l'objet de ce travail sont l'analyse des relations économiques entre le Canada et le Maroc et l'étude des gains du futur accord de libre-échange entre le Canada et le Maroc.

L'équipe de recherche.

Monsieur Noufel Daghfous : Est le directeur de ce projet de recherche. Il est professeur de marketing et directeur du programme M.B.A. pour cadres à l'École des Sciences de la Gestion de l'Université du Québec à Montréal.

Monsieur Abdelhamid Benhmade : Entant qu'étudiant et adjoint de recherche à l'Ecole des Sciences de la Gestion, affiliée à l'Université du Québec à Montréal, je travaille en collaboration avec mon directeur de recherche sur ce projet.

Présentation de l'objet de l'entrevue.

L'objectif de cette entrevue est de discuter l'ensemble des perspectives que cet accord pourrait générer pour le Canada et pour le Maroc.

C'est pour cela que cet entretien sera orienté vers les axes suivants :

- L'axe du partenariat économique.
- L'axe de la spécialisation et l'axe de la production sectorielle.
- L'axe des échanges de marchandises et l'axe des échanges de services.
- L'axe des flux d'investissements directs à l'étranger.
- L'axe de la croissance économique.
- L'axe des revenus et l'axe de la création de l'emploi.
- L'axe de la compétitivité des entreprises.

Environnement économique.

L'axe du partenariat économique.

Au niveau du partenariat commercial.

- Le Canada n'est pas parmi les principaux partenaires commerciaux du Maroc.
 - Le partenariat commercial du Maroc est plus axé sur l'Europe et l'Asie.
 - Les principaux partenaires commerciaux : France, Espagne, Italie, États-Unis.
 - Les autres partenaires marquants : Les pays BRIC et la Turquie.
- 1- Quelles sont vos appréciations par rapport à ce constat ?
 - 2- Selon vous, est-ce que cet accord pourrait renforcer et dynamiser davantage les relations commerciales entre le Canada et le Maroc ?
 - 3- D'après vous, est-ce qu'il y a des risques à prendre en considération avant de conclure un accord de libre-échange avec un pays qui n'est ni parmi les principaux clients ni parmi les principaux fournisseurs ?

Au niveau du partenariat financier.

- Le Canada n'est pas parmi les principaux pays investisseurs au Maroc.
 - Les 5 principales Provenances des IDE pour le Maroc : France, Espagne, Emirats Arabes Unis, Suisse, Grande Bretagne.
 - Le Canada a investi au Maroc l'équivalent de 190,9 millions DH, soit 0,08% du total des IDE investis au Maroc entre 2002 et 2010.
- 4- Comment peut-on commenter ces chiffres ?
 - 5- Globalement, quel serait l'impact de cet accord de libre-échange sur le partenariat économique entre le Canada et le Maroc ?

L'axe de la spécialisation.

- Les principaux secteurs exportateurs du Canada à destination du Maroc :

Produit	En 1000 MAD	Part en %
Blé	11.757.726	86,54%
Gasoil	800.000	4,39%
fer et acier en blooms	703.097	3,86%
Voitures industrielles	431.174	2,37%
Machines et appareils	222.861	1,22%
Légumes à cosse secs	94.000	0,52%
Produits chimiques	80.293	0,44%
Voitures de tourisme	54.209	0,30%
Appareils récepteurs	37.497	0,21%
Matières plastiques	29.169	0,16%
Tissus de fibres synthétiques	1.532	0,01%

- Les principaux secteurs exportateurs du Maroc à destination du Canada :

Produit	En 1000 MAD	Part en %
Agrumes	2.497.959	82,89%
Conserves de légumes	162.170	5,38%
Vêtements confectionnés	100.626	3,34%
Poissons en conserve	68.071	2,26%
Phosphate	61.781	2,05%
Crustacés	34.446	1,14%
Légumes frais	30.320	1,01%
Articles de bonneteries	29.740	0,99%
Poissons frais	24.477	0,81%
Tomates fraîches	3.742	0,12%
Chaussures	386	0,01%

- On remarque que les secteurs exportateurs du Canada sont plus industriels comparativement à ceux du Maroc.
- 1- Comment les deux pays peuvent tirer des gains de cette spécialisation sectorielle ?
 - 2- Quel est l'inconvénient lié à cette situation ? Est-ce que le Maroc pourrait tout de même tirer des gains de cette situation ?

L'axe de la production sectorielle et nationale.

- Les théories du commerce international concluent à ce que le seuil de la production sectorielle ou nationale dans une économie ouverte dépasse le seuil de la production dans une économie fermée.
- 1- Au Maroc, Sur le plan empirique, comment l'accord de libre-échange avec le Canada pourrait influencer la production nationale au Maroc ?
 - 2- Au Canada, au niveau sectoriel, quel serait l'impact sur la production dans les principaux secteurs exportateurs ?
 - 3- Au Canada, au niveau sectoriel, quel serait l'impact sur la production dans les principaux secteurs exportateurs ?
 - 4- Est-ce que la demande et la consommation du blé au Maroc sont aussi importantes pour contribuer à la croissance de la production du blé au Canada, en cas de libre-échange ?
 - 5- Est-ce que le besoin énergétique du Maroc est une opportunité pour les producteurs canadiens du gazoil ?
 - 6- Pensez-vous que l'attractivité du marché des légumineuses au Maroc offre des opportunités à saisir pour les producteurs canadiens ?
 - 7- Globalement, dans le cadre du futur accord de libre-échange, est ce que le marché marocain est un marché promoteur pour les producteurs canadiens ?

L'axe des échanges de marchandises.

Les exportations marocaines au Canada.

- Entre 2000 et 2011 :
 Total des exportations : 6.070.700 (1000DH).
 L'évolution moyenne est de 9,19%.
- Sachant que les exportations marocaines ont connu une croissance considérable dans le cadre des accords de libre-échange avec l'UE (38,28%), les USA (447,26%), et la Turquie (99,66%), entre 2007 et 2012.
- 1- Est-ce que cet accord pourrait booster davantage les exportations marocaines, en sollicitant une évolution moyenne supérieure à celle réalisée entre 2000 et 2011 et qui 9,19%.
- Effets marquants : Evolution instable.
- 2- Dans ce contexte d'évolution instable, est-ce l'accord pourrait stabiliser l'évolution croissante des exportations marocaines ?
- 3- Est-ce que l'élimination des barrières tarifaires et non tarifaires dans le cadre de ce futur accord pourrait accroître davantage les principales exportations marocaines telles que les agrumes et les conserves de légumes ?
- 4- Pensez-vous que la signature de cet accord de libre-échange serait un facteur qui pourra redynamiser et relancer les exportations marocaines les moins importantes en termes de valeur ?
- 5- De manière globale, quelles sont vos appréciations par rapport aux retombées de cet accord de libre-échange sur les exportateurs nationaux ?

Les importations marocaines au Canada.

- Entre 2000 et 2011 :
Total des importations : 25.657.450 (1000DH).
L'évolution moyenne est de 6,43%.
- 1- D'après vous, serait-t-il possible que cet accord puisse contribuer à une augmentation des importations marocaines du Canada ?
 - Effets marquants : Tendances récentes instables.
 - 2- Est-ce que la libéralisation des échanges de marchandises serait favorable pour une évolution croissante et stable ?
 - 3- Est-ce que l'entrée en vigueur de futur accord entre le Canada et le Maroc pourrait favoriser la croissance des principales importations marocaines telles que le blé et le gasoil ?
 - 4- Selon vous, comment les exportateurs canadiens pourraient tirer bénéfice de cette entente de libre-échange ?
 - 5- De manière générale, quelles sont vos appréciations par rapport à l'impact de cet accord de libre-échange sur les importations nationales et par conséquent les exportations canadiennes ?

L'axe des échanges de services.

- D'après les données issues des rapports de la balance de paiement, les informations disponibles au sujet des échanges de service entre le Canada et le Maroc sont limitées aux opérations de voyage, plus exactement les entrées des flux touristiques.
- Croissance importante du nombre des touristes en provenance de l'union Européenne.
- Amélioration considérable du nombre de touristes provenant du continent américain, en particulier le Canada et les États-Unis.
- Les recettes de voyage en provenance du Canada laissent apparaître ce qui suit :
 Total des recettes : 4.824.900 (1000DH).
 L'évolution moyenne est de 26,25 (DH) %.

- 1- Dans quel sens cet accord pourrait influencer les recettes des flux touristiques ?
 - Les recettes de voyage en provenance du Canada constituent 1,27% du total des recettes de voyage réalisées par le Maroc.
- 2- D'après vous cet accord pourrait-il favoriser plus de diversification d'échanges de services entre le Canada et le Maroc ?
- 3- De manière globale, quelles sont vos appréciations par rapport aux retombées de cet accord de libre-échange sur les échanges de services entre le Canada et le Maroc ?
- 4- En gros, Est-ce qu'on peut parler d'un impact sectoriel sur le secteur touristique au Maroc ? Quelles seraient les retombées ?

L'axe des flux d'investissement directs à l'étranger.

Les investissements canadiens au Maroc.

- Entre 2002 et 2010 :
Total des IDE canadiens: 190.900 (1000DH), soit 0,08%.
L'évolution moyenne est de 87,30%.
- 1- La contribution des IDE canadiens est très limitée, est ce que cet accord pourrait dynamiser et faire croître les IDE canadiens au Maroc ?
- Effets marquants : Légère instabilité.
- 2- Comment cet accord pourrait contribuer à une évolution croissante et stable ?
- Si on prend aujourd'hui le cas de Bombardier au Maroc, qui constitue un investissement très important estimé à 200 million d'USD, générant ainsi 850 emplois directs et 4000 indirects au cours de huit prochaines années. En effet, Bombardier bénéficie d'une exonération fiscale durant ses 5 premières années d'activité dans le pays, et d'un taux préférentiel d'impôt sur les sociétés moins que 8,75% pendant les 20 années suivantes.
- 3- Serait-il possible que cet accord encouragerait davantage les IDE canadiens à choisir le Maroc comme une destination pour leurs investissements.
 - 4- Globalement, quel serait d'après vous l'impact de cet accord sur les flux d'investissement directs canadiens au Maroc ?

Les investissements marocains au Canada.

- Les informations issues des rapports de l'office des changes montrent que le Canada n'est pas une destination pour les flux d'investissement marocains.
- 5- Est-ce qu'on pourrait s'attendre à un changement de situation avec l'instauration de cet accord de libre-échange entre le Canada et le Maroc ?

L'axe de la croissance économique.

- Les théories qui défendent le libre-échange comme étant un moteur de la croissance économique, présument que les économies ouvertes croissent à un rythme rapide comparativement à celles fermées, et arrivent à atteindre un seuil de croissance supérieur.

Au Maroc.

- 1- Selon vous, est ce que l'accord de libre-échange pourrait avec le Canada pourrait influencer la croissance économique au Maroc ?
- 2- Comment la croissance de la production sectorielle des secteurs exportateurs au Maroc pourrait engendrer des répercussions positives sur la croissance économique du pays ?
- 3- Est-ce que la croissance des exportations pourrait contribuer à la croissance économique du pays ?
- 4- Comment la croissance des flux d'investissement directs canadiens au Maroc engendrerait des retombées positives sur la croissance économique au Maroc ?

Au Canada :

- 5- Selon vous, est ce que l'accord de libre-échange avec le Maroc est une favorable pour la croissance économique du Canada ?
- 6- Est-ce que la croissance de la production sectorielle des secteurs exportateurs au Canada pourrait contribuer à la croissance économique du pays ?
- 7- Comment la croissance des exportations canadiennes pourrait influencer la croissance économique du pays ?

L'axe de la croissance des revenus.

- D'après un rapport de l'OCDE sur les avantages de la libéralisation des échanges et de l'investissement, les salariés des secteurs et des entreprises à vocation exportatrice sont nettement mieux rémunérés (OCDE, 1998).
- 1- D'après vous, peut s'attendre à une croissance des revenus ou des salaires générés par les secteurs exportateurs impliqués dans cet accord de libre-échange entre le Canada et le Maroc ?
- En 1992, les filiales des entreprises étrangères délocalisées aux Etats-Unis offrent des rémunérations supérieures de 26% à celles versées par l'ensemble des entreprises du secteur privé (US Department of Commerce, 1997).
- 2- Quel serait selon vous, l'impact de la croissance des flux d'investissement directs canadiens sur l'évolution des revenus et des salaires dans les secteurs ciblés par ces investissements ?

L'axe de la création de l'emploi.

- Au Canada, en 1996, le commerce extérieur génère un emploi sur trois avec une estimation qui présume que chaque milliard d'exportations supplémentaires induisait à moyen terme 6 000 à 8 000 nouveaux emplois (Gouvernement du Canada, 1997).
 - Aux Etats-Unis, en 1995, les exportations assuraient directement ou indirectement un emploi sur dix (US Department of Commerce, 1997).
- 3- Selon vous, peut-on assister à une diminution du taux de chômage dans les secteurs exportateurs concernés par cet accord ?
 - 4- Comment l'introduction des flux d'investissements canadiens sur le marché marocain pourrait favoriser la création de l'emploi ?

L'axe de la compétitivité.

- D'après le département du commerce international aux États-Unis, le libre-échange conduit les pays et les entreprises vers une forte compétition impliquant ainsi un renforcement de la compétitivité à travers une utilisation efficace et efficiente des ressources sous forme de méthodes de gestion.

Au Maroc.

- 4- D'après vous, est ce qu'on peut dire que cette ouverture sur le marché canadien inciterait les entreprises exportatrices du Maroc à devenir plus compétitives ?
- 5- Certaines importations marocaines du Canada sont de nature manufacturière et industrielle. Serait-il possible de constater un impact sur la compétitivité des entreprises marocaines, à travers l'échange technologique que cela implique et les effets d'apprentissages que cela engendre au profit de ces entreprises importatrices ?
- 6- Comment la croissance des flux d'investissements canadiens au Maroc pourrait influencer la compétitivité des entreprises marocaines, à travers le transfert technologique et la promotion de l'innovation que cela implique ?

Au Canada.

- L'accord du libre-échange que le Canada négocie avec le Maroc est le premier de son genre avec un pays africain.
- 3- Quelles seraient les sources de la compétitivité que le Maroc pourrait offrir aux entreprises et aux investisseurs canadiens ?
 - 4- Comment le futur ALE avec le Maroc pourrait contribuer au renforcement de la compétitivité des entreprises canadiennes ?

Environnement social.

L'axe du bien-être du consommateur.

- La libéralisation des services de télécommunications dans le contexte du marché unique de l'UE a entraîné une baisse moyenne des tarifs des appels internationaux vers les Etats-Unis de 42% dans tous les pays européens entre 1990 et 1995 (Commission des Communautés Européennes, 1996).
- Les droits douaniers que le Maroc applique :

Exportations canadiennes	Tarif douanier
Blé	47,95%
Gasoil	15,83%
Légumes à cosse secs	35,67%
voitures industrielles	25,07%

- 8- Est-ce que pensez que cet accord pourrait avoir une influence sur les prix de ces importations mentionnées ci-haut ?
- 9- Quels seraient les gagnants de ces changements de prix ? et Comment ?
- 10- Comment le consommateur marocain pourrait tirer un avantage de cette situation ?
- 11- Est-ce que ces changements des prix pourraient influencer la consommation nationale ?
- 12- Quels seraient les gains pour les importateurs marocains et pour les exportateurs canadiens ?
- 13- Est-ce que cet accord de libre-échange pourrait permettre au consommateur marocain de bénéficier d'une offre large et un choix varié ?
- 14- En gros, comment pouvez-vous résumer l'impact de cet accord de libre-échange sur le bien-être du consommateur marocain ?

Au niveau technologique.

- Les marchés ouverts sont par nature favorables aux entreprises innovatrices dans le sens où ils permettent de rentabiliser les innovations réalisées. D'après un rapport de l'OCDE publié en 2009, Samsung a dépensé 4.6 milliards de dollars en recherche et développement, soit 8.3 %, du total de ses ventes, autrement dit, si elle avait dû se focaliser seulement sur le marché coréen, elle aurait dû en dépenser près de 50% pour maintenir son seuil de recherche et développement.
- 4- D'après vous, quelles seraient l'impact de ce traité de libre-échange sur l'innovation chez les entreprises marocaines ?
 - 5- Est-ce que cet accord de libre-échange avec le Canada serait un facteur parmi d'autres qui pourrait encourager l'innovation et le progrès technologique chez les exportateurs marocains et canadiens ?
- Les activités de recherche et développement des entreprises multinationales ont pris une dimension internationale, ce qui a considérablement multiplié les retombées de la technologie dans tous les pays, tout en donnant naissance à un contexte favorable pour la diffusion technologique.
 - Si on prend aujourd'hui le cas de Bombardier au Maroc, qui constitue un investissement très important estimé à 200 million de \$, générant ainsi 850 emplois directs et 4000 indirects au cours de huit prochaines années.
- 6- Est-ce que vous pensez que la croissance des flux d'investissement directs canadiens au Maroc pourrait contribuer à un transfert de technologie et une croissance des effets d'apprentissage ?

Au niveau légal.

- Dans le cadre d'un commerce mondial libéralisé, la normalisation des marchés est une nécessité, dans le sens où le commerce à l'échelle planétaire pousse les entreprises à s'aligner sur des standards internationaux et à respecter les normes exigées pour avoir accès à certains marchés.
- 3- Quel serait alors l'impact de cet accord de libre-échange sur la normalisation des marchés entre le Canada et le Maroc ?
- D'après une étude empirique menée par le centre d'études sur l'intégration et la mondialisation de Montréal quant à l'impact de l'accord du libre-échange Maroc et Etats-Unis sur la politique du travail au Maroc, cet accord a permis d'un côté l'adoption d'un code de travail complet pour la protection des droits des salariés, et d'un autre l'institutionnalisation et la régulation des rapports sociaux et de travail pour assurer le respect de ententes signées par le Maroc à l'OIT.
- 4- Peut 'on s'attendre à un effet sur la réglementation de travail ?

ANNEXE D

Guide d'entretien acteurs exportateurs

Adressé à

Monsieur Moulay Mohammed El Oueliti,
Président Directeur Général de l'entreprise Gopag

Et à

Monsieur Mounir Radounae,
Directeur Général de l'entreprise Agafonte

Au sujet

des perspectives du futur accord de libre-échange entre le Maroc et le Canada

Présentation de la recherche.

Le thème de recherche : Ce travail de recherche intitulé « le libre-échange, Mythe ou réalité », vise principalement l'étude des gains que le libre-échange génère pour les pays et les acteurs économiques participants.

La problématique de recherche : La problématique de cette recherche est axée sur les perspectives du futur accord de libre-échange entre le Canada et le Maroc.

Les objectifs de recherche : Les objectifs de recherche qui font l'objet de ce travail sont les suivants, l'analyse des relations économiques entre le Canada et le Maroc et l'étude des gains du futur accord de libre-échange entre le Canada et le Maroc.

L'équipe de recherche.

Monsieur Noufel Daghfous : Est le directeur de ce projet de recherche. Il est professeur de marketing et directeur du programme M.B.A. pour cadres à l'École des Sciences de la Gestion de l'Université du Québec à Montréal.

Monsieur Abdelhamid Benhmade : Entant qu'étudiant et adjoint de recherche à l'Ecole des Sciences de la Gestion, affiliée à l'Université du Québec à Montréal, je travaille en collaboration avec mon directeur de recherche sur ce projet.

Présentation de l'objet de l'entrevue.

L'objectif de cette entrevue est de discuter l'ensemble des perspectives que cet accord pourrait générer pour le Canada et pour le Maroc.

C'est pour cela que cet entretien sera orienté vers les axes suivants :

- L'axe la croissance de la production sectorielle.
- L'axe des échanges marchandises.
- L'axe de la croissance économique.
- L'axe de la croissance des revenus et l'axe de la création de l'emploi.
- L'axe du bien-être du consommateur.
- L'axe des normes légales.
- L'axe du partenariat économique.

- Les principaux constats :

Les exportations marocaines vers le Canada entre 2002 et 2010 :

Produit	Part en %
Agrumes	82,89%
Conserves de légumes	5,38%
Vêtements confectionnés	3,34%
Poissons en conserve	2,26%
Phosphate	2,05%
Crustacés	1,14%
Légumes frais	1,01%
Articles de bonneteries	0,99%
Poissons frais	0,81%
Tomates fraîches	0,12%
Chaussures	0,01%

Tableau détaillant les exportations des agrumes vers le Canada entre 2002 et 2012 :

Années	Tonnes	1000 DH	Total tonne	Total 1000 D	% d'évolution en T	% d'évolution en DH
2002	28 234	167 570	417 642	2 139 818		
2003	26 234	173 894	462 948	2 326 286	-7,08%	3,77%
2004	25 461	173 729	426 430	2 233 653	-2,95%	-0,09%
2005	36 427	251 821	567 407	3 029 865	43,07%	44,95%
2006	43 140	279 271	581 005	2 867 626	18,43%	10,90%
2007	57 833	627 758	593 682	3 019 876	34,06%	124,78%
2008	46 009	240 674	608 089	3 226 896	-20,45%	-61,66%
2009	42 785	297 735	453 301	2 513 469	-7,01%	23,71%
2010	47 212	285 507	559 758	3 211 917	10,35%	-4,11%
2011	49 000	245 000	645 000	3 974 000	3,79%	-14,19%
2012	35 000	183 000	500 000	3 093 000	-28,57%	-25,31%
Total	437 335	2 925 959	5 815 262	31 636 406		
% d'évolution totale	23,96%	9,21%	19,72%	44,55%		
Moyenne	39 758	265 996	528 660	2 876 037	4,36%	10,28%

- Première exportation avec un total de 2.95 milliards de MAD entre 2002 et 2012.
- L'évolution moyenne est 10,28%.
- Le Maroc exporte 9,25% (DH) du total de ses exportations des agrumes vers le Canada.
- Evolution instable (croissance et décroissance selon les années).

Au niveau économique.

L'axe du partenariat économique.

Au niveau du partenariat commercial.

- Le Canada n'est pas parmi les principaux partenaires commerciaux du Maroc.
 - Le partenariat commercial du Maroc est plus axé sur l'Europe et l'Asie.
 - Les principaux partenaires commerciaux : Espagne, Espagne, Espagne, États-Unis.
 - Les autres partenaires marquants : Les pays BRIC et la Turquie.
- 1- Quelles sont vos appréciations par rapport à ce constat ?
 - 2- Selon vous, est-ce que cet accord pourrait renforcer et dynamiser davantage les relations commerciales entre le Canada et le Maroc ?
 - 3- D'après vous, est-ce qu'il y a des risques à prendre en considération avant de conclure un accord de libre-échange avec un pays qui n'est ni parmi les principaux clients ni parmi les principaux fournisseurs ?

Au niveau du partenariat financier.

- Le Canada n'est pas parmi les principaux pays investisseurs au Maroc.
 - Les 5 principales Provenances des IDE pour le Maroc : Espagne, Espagne, Emirats Arabes Unis, Suisse, Grande Bretagne.
 - Le Canada a investi au Maroc l'équivalent de 190,9 millions DH, soit 0,08% du total des IDE investis au Maroc entre 2002 et 2010.
- 4- Comment peut-on commenter ces chiffres ?
 - 5- Globalement, quel serait l'impact de cet accord de libre-échange sur le partenariat économique entre le Canada et le Maroc ?

L'axe de la production sectorielle.

- Les théories du commerce international concluent à ce que le seuil de la production sectorielle ou nationale dans une économie ouverte dépasse le seuil de la production dans une économie fermée.
- 1- Sur le plan empirique, comment l'accord de libre-échange entre le Canada et la Maroc pourrait influencer la production sectorielle des agrumes au Maroc ?
 - 2- D'après-vous, est ce qu'on pourrait assister à une croissance de la production sectorielle des agrumes avec l'instauration de cet accord de libre-échange entre le Canada et le Maroc ?
 - 3- Est-ce votre production a connu une croissance intéressante dans le cadre des autres accords de libre-échange notamment avec l'UE, les USA, la Turquie et l'accord d'Agadir ?

L'axe des échanges de marchandises.

Les exportations marocaines d'agrumes.

- 1- D'après vous, est ce qu'il y a des barrières tarifaires et non tarifaires appliquées sur les exportations des agrumes vers le Canada ? Quelles sont ces barrières ?
- 2- Donc, est ce que vous pensez que cet accord de libre-échange aurait un impact sur les exportations des agrumes vers le Canada ? Et Comment ?
- 3- Quels seraient les avantages que vous allez tirer de cet accord ?
- 4- Est-ce que cet accord pourrait encourager les exportations des agrumes vers le Canada ?
- 5- Est-ce que vous pensez que cet accord pourra dynamiser davantage les exportations des agrumes vers le Canada, en donnant naissance à une évolution moyenne supérieure à celle réalisée entre 2002 et 2012 et qui est estimée à 4,36% (T) et 10,28% (DH) ?
- 6- Comment pourriez-vous interpréter l'évolution instable des importations du blé du Canada entre 2002 et 2012 ?

En 2007 : Croissance de 34,06%.

En 2008 : décroissance de -20,45%.

En 2009 : Décroissance continue de -7,01%.

En 2010 : Croissance de 10,35%.

Est-ce que cet accord pourra contribuer à stabiliser cette évolution ?

- 7- Est-ce que cet accord de libre-échange permettrait au Maroc de renforcer davantage sa place parmi les principaux exportateurs des agrumes au Canada, sachant que le Maroc exporte 7,52% (T) et 9,25% (DH) du total de ses exportations des agrumes vers le Canada ?

L'axe de la croissance économique.

- Les théories qui défendent le libre-échange comme étant un moteur de la croissance économique, présument que les économies ouvertes croissent à un rythme rapide comparativement à celles fermées, et arrivent à atteindre un seuil de croissance supérieur.
- 1- Comment la production sectorielle du secteur des agrumes pourrait influencer la croissance économique nationale ?
 - 2- Est-ce que la croissance sectorielle des exportations des agrumes pourrait contribuer considérablement à la croissance économique à travers certains indicateurs économiques comme le PIB ?
 - 3- Avec la croissance de votre activité en termes de la croissance des exportations, peut-on assister dans les années à venir à des nouveaux investissements dans le cadre du secteur des agrumes ? Par conséquent, cette situation serait-elle favorable à la croissance économique ?

L'axe de la croissance des revenus.

- D'après un rapport de l'OCDE sur les avantages de la libéralisation des échanges et de l'investissement, les salariés des secteurs et des entreprises à vocation exportatrice sont nettement mieux rémunérés (OCDE, 1998).
 - En 1992, les filiales des entreprises étrangères délocalisées aux Etats-Unis offrent des rémunérations supérieures de 26% à celles versées par l'ensemble des entreprises du secteur privé (US Department of Commerce, 1997).
- 1- D'après vous, peut s'attendre à une croissance des revenus ou des salaires générés par le secteur exportateur des agrumes dans le cadre de cet accord de libre-échange entre le Canada et le Maroc ?

L'axe de la création de l'emploi.

- Au Canada, en 1996, le commerce extérieur génère un emploi sur trois avec une estimation qui présume que chaque milliard d'exportations supplémentaires induisait à moyen terme 6 000 à 8 000 nouveaux emplois (Gouvernement du Canada, 1997).
- 1- Selon vous, peut-on assister à une diminution du taux de chômage dans le secteur exportateur des agrumes ?
 - 2- Comment l'introduction d'autres investissements dans le secteur des agrumes pourrait favoriser la création de l'emploi ?

L'axe de la compétitivité.

- 1- Autre que le Maroc, quels sont les autres principaux fournisseurs des agrumes pour le Canada ?
- 2- Comment les autres fournisseurs se positionnent par rapport aux exportateurs marocains ?
- 3- Selon vous, est ce que cet accord pourrait avoir un impact de manière directe ou indirecte sur la compétitivité des exportateurs marocains des agrumes sur le marché canadien ?
- 4- De quelle manière cet accord pourrait influencer la compétitivité des fournisseurs marocains ?
- 5- Globalement, quels seraient les gains pour les fournisseurs marocains et pour les importateurs canadiens ?

Au niveau social.

L'axe du bien être du consommateur.

- D'après une analyse menée par le ministère des affaires étrangères, du commerce et du développement international du Canada, en 2009 le Canada a appliqué des droits de douane estimés à 0% sur les exportations marocaines des agrumes.
- 1- Pourriez m'informer sur :
 - Le prix de vente actuel de l'exportateur marocain.
 - Le prix de vente de l'importateur canadien.
 - Le prix de vente final.
 - Dans le contexte de l'Accord de l'ALENA, les prix de nombreux produits libéralisés à titre d'exemple les produits chimiques, fer et acier et matériel de bureau, ont baissé considérablement (Schwanen, 1993).
 - 2- Est-ce que pensez que cet accord pourrait avoir une influence sur le prix des agrumes ?
 - 3- Quels seraient les acteurs bénéficiant de ces changements de prix ? Comment ?
 - 4- Comment le consommateur final pourrait tirer un avantage de cette situation ?
 - 5- Est-ce que ce changement des prix pourrait impacter la consommation des agrumes à l'échelle nationale au Canada ?

Au niveau légal.**L'axe de la normalisation des marchés.**

- Dans le cadre d'un commerce mondial libéralisé, la normalisation des marchés est une nécessité, dans le sens où le commerce à l'échelle planétaire pousse les entreprises à s'aligner sur des standards internationaux et à respecter les normes exigées pour avoir accès à certains marchés (Lamanthe, 2007).
- 1- Avant tout, est ce qu'il y a des normes légales qui constituent des freins pour les exportations marocaines des agrumes au Canada
 - 2- Quel serait alors l'impact de cet accord de libre-échange sur la normalisation des marchés entre le Canada et le Maroc ?
 - 3- Quelle serait pour vous l'importance de la normalisation des marchés entre le Canada et le Maroc ?

ANNEXE E

Guide d'entretien acteurs importateurs

Adressé à

Monsieur Mohammed Ghanem
Directeur Général de l'entreprise Souss Céréales

Et à

Monsieur Mohammed Hamma
Directeur Général de l'entreprise Super-Food

Au sujet

des perspectives du futur accord de libre-échange entre le Maroc et le Canada

Présentation de la recherche.

Le thème de recherche : Ce travail de recherche intitulé « le libre-échange, Mythe ou réalité », vise principalement l'étude des gains que le libre-échange génère pour les pays et les acteurs économiques participants.

La problématique de recherche : La problématique de cette recherche est axée sur les perspectives du futur accord de libre-échange entre le Canada et le Maroc.

Les objectifs de recherche : Les objectifs de recherche qui font l'objet de ce travail sont l'analyse des relations économiques entre le Canada et le Maroc et l'étude des gains du futur accord de libre-échange entre le Canada et le Maroc.

L'équipe de recherche.

Monsieur Noufel Daghfous : Est le directeur de ce projet de recherche. Il est professeur de marketing et directeur du programme M.B.A. pour cadres à l'École des Sciences de la Gestion de l'Université du Québec à Montréal.

Monsieur Abdelhamid Benhmade : Entant qu'étudiant et adjoint de recherche à l'Ecole des Sciences de la Gestion, affiliée à l'Université du Québec à Montréal, je travaille en collaboration avec mon directeur de recherche sur ce projet.

Présentation de l'objet de l'entrevue.

L'objectif de cette entrevue est de discuter l'ensemble des perspectives que cet accord pourrait générer pour le Canada et pour le Maroc.

C'est pour cela que cet entretien sera orienté vers les axes suivants :

- L'axe des échanges des de marchandises.
- L'axe de la compétitivité.
- L'axe du bien-être du consommateur.
- L'axe du partenariat économique.

- Les principales constatent :

Les importations marocaines du Canada entre 2002 et 2012 :

Produit	Part en %
Blé	86,54%
Gasoil	4,39%
fer et acier en blooms	3,86%
Voitures industrielles	2,37%
Machines et appareils	1,22%
Légumes à cosse secs	0,52%
Produits chimiques	0,44%
Voitures de tourisme	0,30%
Appareils récepteurs	0,21%
Matières plastiques	0,16%
Tissus de fibres synthétiques	0,01%

Tableau détaillant l'importation du blé du Canada entre 2002 et 2012 :

Années	Tonnes	1000 DH	Total tonnes	Total 1000 D	% d'évolution en T	% d'évolution en DH
2002	541 666	1 441 382	3 318 298	5 819 808		
2003	414 154	929 260	2 139 569	3 673 571	-23,54%	-35,53%
2004	461 043	1 005 784	2 643 903	4 940 670	11,32%	8,23%
2005	456 200	977 700	2 636 900	4 154 500	-1,05%	-2,79%
2006	518 300	1 048 000	1 825 600	3 089 600	13,61%	7,19%
2007	596 700	1 548 300	4 083 600	12 428 300	15,13%	47,74%
2008	413 200	1 697 800	4 083 600	12 428 300	-30,75%	9,66%
2009	673 000	1 961 300	2 390 300	5 482 700	62,88%	15,52%
2010	469 300	1 148 200	3 243 400	7 397 300	-30,27%	-41,46%
2011	427 900	1 495 800	4 005 800	11 638 600	-8,82%	30,27%
2012	697 000	2 518 000	4 094 000	12 067 000	62,89%	68,34%
Total	5 668 463	15 771 526	34 464 970	83 120 349		
Evolution 2012/2002	28,68%	74,69%	23,38%	107,34%		
Moyenne d'évolution	515 315	1 433 775	3 133 179	7 556 395	10,45%	16,81%

- Première importation avec un total de 15,77 milliards de MAD
- L'évolution moyenne est de 16,81%.
- Le Maroc importe du Canada 16,45% en termes de quantité et 18,98% en termes de valeur du total de ses importations du blé.
- Evolution en forte croissante mais instable.

Au niveau économique.

L'axe des échanges de marchandises.

Les importations marocaines du blé.

- 1- D'après vous, est ce qu'il y a des barrières tarifaires et non tarifaires appliquées sur les importations du blé du Canada ? Quelles sont ces barrières ?
- 2- Donc, est ce que vous pensez que cet accord de libre-échange aurait un impact sur les importations du blé du Canada ? Et Comment ?
- 3- Quels seraient les avantages que vous allez tirer de cet accord ?
- 4- Est-ce que cet accord pourrait encourager les importations marocaines du blé ?
- 5- Est-ce que vous pensez que cet accord pourra dynamiser davantage les importations du blé du Canada, en donnant naissance à une évolution moyenne supérieure à celle réalisée entre 2002 et 2012 et qui est estimée à 10,45% (T) et 16,81% (DH) ?
- 6- Comment pourriez-vous interpréter l'évolution instable des importations du blé du Canada entre 2002 et 2012 ?
 - En 2007 : Croissance de 15,13%.
 - En 2008 : décroissance de 30,75%.
 - En 2009 : Reprise de 60,88%.
 - En 2010 : décroissance de 30,27%.
- 7- Est-ce que cet accord pourra contribuer à stabiliser cette évolution ?
- 8- Est-ce que cet accord de libre-échange permettrait au Canada de renforcer davantage sa place parmi les principaux exportateurs du blé au Maroc, sachant que le Canada contribue de sachant que le Canada contribue de 16,45% (T), et 18,98% (DH) dans le total de ses importations marocaines du blé ?

L'axe de la compétitivité.

- 1- Autre que le Canada, quels sont les autres principaux fournisseurs du blé pour le Maroc ?
- 2- Comment les autres fournisseurs se positionnent par rapport à leurs concurrents sur le marché ?
- 3- Selon vous, est ce que cet accord pourrait avoir un impact de manière directe ou indirecte sur la compétitivité des exportateurs canadiens du blé sur le marché marocain ?
- 4- De quelle manière cet accord pourrait influencer la compétitivité des fournisseurs canadiens ?
- 5- Globalement, quels seraient les gains pour les fournisseurs canadiens et pour les importateurs marocains ?

Au niveau social.

L'axe du bien être du consommateur:

- D'après une analyse menée par le ministère des affaires étrangères, du commerce et du développement international du Canada, le Maroc applique des droits de douane estimés à 50% jusqu'à 170 sur les importations du blé canadien.

1- Pourriez m'informer sur :

- Le prix de vente actuel de l'exportateur canadien du blé.
- Le prix de vente des importateurs marocains.
- Le prix de vente final.

- Dans le contexte de l'Accord de l'ALENA, les prix de nombreux produits libéralisés à titre d'exemple les produits chimiques, fer et acier et matériel de bureau, ont baissé considérablement (Schwanen, 1993).

- 1- Est-ce que pensez que cet accord pourrait avoir une influence sur le prix du blé ?
- 2- Quelles seraient les acteurs bénéficiant de ces changements de prix ? Comment ?
- 3- Comment le consommateur final pourrait tirer un avantage de cette situation ?
- 4- Est-ce que ce changement des prix pourrait impacter la consommation du blé à l'échelle nationale ?

Au niveau économique.

L'axe du partenariat économique.

Au niveau du partenariat commercial.

- Le Canada n'est pas parmi les principaux partenaires commerciaux du Maroc.
- Le partenariat commercial du Maroc est plus axé sur l'Europe et l'Asie.
- Les principaux partenaires commerciaux : France, Espagne, Italie, États-Unis.
- Les autres partenaires marquants : Les pays BRIC et la Turquie.

1- Quelles sont vos appréciations par rapport à ce constat ?

2- Selon vous, est-ce que cet accord pourrait renforcer et dynamiser davantage les relations commerciales entre le Canada et le Maroc ?

3- D'après vous, est-ce qu'il y a des risques à prendre en considération avant de conclure un accord de libre-échange avec un pays qui n'est ni parmi les principaux clients ni parmi les principaux fournisseurs ?

Au niveau du partenariat financier.

- Le Canada n'est pas parmi les principaux pays investisseurs au Maroc.
- Les 5 principales Provenances des IDE pour le Maroc : France, Espagne, Emirats Arabes Unis, Suisse, Grande Bretagne.
- Le Canada a investi au Maroc l'équivalent de 190,9 millions DH, soit 0,08% du total des IDE investis au Maroc entre 2002 et 2010.

4- Comment peut-on commenter ces chiffres ?

5- Globalement, quel serait l'impact de cet accord de libre-échange sur le partenariat économique entre le Canada et le Maroc ?

ANNEXE F

Guide d'entretien acteurs investisseurs

Adressé à

Lbachir Benhmade
Directeur Général de la Banque Atlantique

Et à

Monsieur Jamal El Koutbia
Représentant de la Banque Populaire du Maroc à Montréal

Au sujet

des perspectives du futur accord de libre-échange entre le Maroc et le Canada

Présentation de la recherche.

Le thème de recherche : Ce travail de recherche intitulé « le libre-échange, Mythe ou réalité », vise principalement l'étude des gains que le libre-échange génère pour les pays et les acteurs économiques participants.

La problématique de recherche : La problématique de cette recherche est axée sur les perspectives du futur accord de libre-échange entre le Canada et le Maroc.

Les objectifs de recherche : Les objectifs de recherche qui font l'objet de ce travail sont les suivants, l'analyse des relations économiques entre le Canada et le Maroc et l'étude des gains du futur accord de libre-échange entre le Canada et le Maroc.

L'équipe de recherche.

Monsieur Noufel Daghfous : Est le directeur de ce projet de recherche. Il est professeur de marketing et directeur du programme M.B.A. pour cadres à l'École des Sciences de la Gestion de l'Université du Québec à Montréal.

Monsieur Abdelhamid Benhmade : Entant qu'étudiant et adjoint de recherche à l'Ecole des Sciences de la Gestion, affiliée à l'Université du Québec à Montréal, je travaille en collaboration avec mon directeur de recherche sur ce projet.

Présentation de l'objet de l'entrevue.

L'objectif de cette entrevue est de discuter l'ensemble des perspectives que cet accord pourrait générer pour le Canada et pour le Maroc.

- L'axe du partenariat économique.
- L'axe des échanges de marchandises.
- L'axe des échanges de flux d'investissement direct.

Au niveau économique.

L'axe du partenariat économique.

Au niveau du partenariat commercial.

- Le Canada n'est pas parmi les principaux partenaires commerciaux du Maroc.
 - Le partenariat commercial du Maroc est plus axé sur l'Europe et l'Asie.
 - Les principaux partenaires commerciaux : France, Espagne, Italie, États-Unis.
 - Les autres partenaires marquants : Les pays BRIC et la Turquie.
- 1- Quelles sont vos appréciations par rapport à ce constat ?
 - 2- Selon vous, est-ce que cet accord pourrait renforcer et dynamiser davantage les relations commerciales entre le Canada et le Maroc ?
 - 3- D'après vous, est-ce qu'il y a des risques à prendre en considération avant de conclure un accord de libre-échange avec un pays qui n'est ni parmi les principaux clients ni parmi les principaux fournisseurs ?

Au niveau du partenariat financier.

- Le Canada n'est pas parmi les principaux pays investisseurs au Maroc.
 - Les 5 principales Provenances des IDE pour le Maroc : France, Espagne, Emirats Arabes Unis, Suisse, Grande Bretagne.
 - Le Canada a investi au Maroc l'équivalent de 190,9 millions DH, soit 0,08% du total des IDE investis au Maroc entre 2002 et 2010.
- 4- Comment peut-on commenter ces chiffres ?
 - 5- Globalement, quel serait l'impact de cet accord de libre-échange sur le partenariat économique entre le Canada et le Maroc ?

L'axe des flux d'investissement directs à l'étranger.

Les recettes des investissements directs canadiens au Maroc entre 2002 et 2010:

- Entre 2002 et 2010 :
 Total des recettes des d'investissement canadiens: 190.900 (1000DH).
 L'évolution moyenne est de 87,30%.
 - Les recettes d'IDE canadiens au Maroc forment 0,08% de l'ensemble des IDE étrangers au Maroc.
- 1- La contribution des IDE canadiens est très limitée, est ce que cet accord pourrait dynamiser et faire croître les flux d'investissement canadiens au Maroc ?
 - Effets marquants : Légère instabilité.
 Entre 2003 et 2004 : Forte décroissance de -73,58%.
 Entre 2004 et 2005 : Forte croissance de 492,86%.
 Entre 2005 et 2008 : Croissance stable.
 Entre 2008 et 2009 : Forte décroissance -43,11%.
 Entre 2009 et 2005 : Forte reprise 56,50%.
 - 2- Comment cet accord pourrait contribuer à une évolution croissante et stable ?
 - Si on prend aujourd'hui le cas de Bombardier au Maroc, qui constitue un investissement très important estimé à 200 million de \$, générant ainsi 850 emplois directs et 4000 indirects au cours de huit prochaines années. En effet selon l'accord signé fin 2011 avec le Maroc.
 - 3- Serait-il possible que cet accord encouragerait davantage les investisseurs canadiens à choisir le Maroc comme une destination pour leurs investissements.
 - 4- Globalement, quel serait d'après vous l'impact de cet accord sur les flux d'investissement directs canadiens au Maroc ?

Les investissements directs marocains au Canada entre 2002 et 2010:

- Les informations issues des rapports de l'office des changes montrent que le Canada n'est pas une destination pour les flux d'investissement marocains.

- 5- Est-ce qu'on pourrait s'attendre à un changement de situation avec l'instauration de cet accord de libre-échange entre le Canada et le Maroc ? Ou bien ça serait difficile de conclure à ce que cet accord sera un moyen qui va motiver les investisseurs marocains à investir au Canada.

- D'après l'Oxford Business Group, les institutions financières marocaines disposent de 75 branches à l'étranger, notamment en Europe, et détiennent 19 filiales, en majorité en Afrique.

- Aujourd'hui le Groupe Banque Populaire du Maroc est présent à l'international soit à travers son réseau Chaabi Bank, ses bureaux de représentation ou bien ses banques filiales.

- Mais parce que nous cherchons à comprendre le comportement d'investissement du Groupe de la Banque Populaire du Maroc, nous allons nous focaliser sur le réseau Chaabi Bank et les banques filiales.

A travers le réseau Chaabi Bank, le Groupe Banque Populaire assure l'offre de ses produits et services bancaires sur les marchés de l'UE.

Le Groupe Banque Populaire du Maroc est acteur bancaire fortement présent sur le marché bancaire Africain à travers ses banques filiales :

La Banque Atlantique.

La Banque Atlantique Business International.

Banque Populaire Maroc - Centrafricaine

La Banque Populaire Maroc-Guinéenne.

- 6- D'après vous quels sont les raisons qui expliquent l'investissement du Groupe Banque Populaire du Maroc en Europe via son réseau Chaabi Bank et en Afrique à travers ses banques filiales ?
 - Le Groupe Banque Populaire du Maroc est présent au Canada à travers son bureau de représentation depuis 1998.
- 7- Selon vous, pourquoi le Groupe Banque Populaire du Maroc se limite à une représentation bancaire sur le marché canadien et nord-américain et ne va pas jusqu'à une implantation d'un réseau bancaire ou d'une filiale bancaire ?
- 8- Quels seraient d'après vous les facteurs qui pourraient encourager le Groupe Banque Populaire instaurer un réseau Chaabi Bank ou une banque filiale au Canada ?
- 9- Dans la cadre du futur accord de libre-échange avec le Canada, pourrions-nous s'attendre à un impact sur les investissements des banques marocaines en général et ceux du Groupe banque Populaire en particulier sur le marché canadien ?

ANNEXE G

Taux de change du dirham marocain en dollar canadien

Taux de change annuel moyen du Dirham marocain (MAD) en Dollar canadien (CAD)

Années	Taux de change
2000	0,1398
2001	0,1372
2002	0,1426
2003	0,1462
2004	0,1467
2005	0,1369
2006	0,1289
2007	0,131
2008	0,1375
2009	0,1409
2010	0,1224
2011	0,1222
2012	0,1158

DÉPARTEMENT DES MARCHÉS FINANCIERS
MOYENNE ANNUELLE DES TAUX DE CHANGE

BANQUE DU CANADA

BIBLIOGRAPHIE

ACDI. (2002). Mise à jour stratégie de coopération 2003-2010.

ACDI. (2014). Base de données Projets de développement international. Récupéré de <http://www.acdi-cida.gc.ca/cidaweb/cpo.nsf/fWebCSAZFr?ReadForm&idx=00&CC=MA>

Aizenman, J. et Noy, I. (2005). FDI And Trade – Two Way Linkages ? The Quarterly Review of Economics and Finance, 46(3).

Andrew, B. et Jensen, B. (1999). Exceptional Exporter Performance: Cause, Effect, or Both ? Journal of International Economics, 47(1), 1-25.

Arnold, J.M. et Hussinger, K. (2005). Export Behaviour and Firm Productivity in German Manufacturing: A Firm-Level Analysis. Review of World Economics, 141(2), 219-243.

Baily, M.N. (1993). Competition, Regulation, and Efficiency in Service Industries. Brookings Papers, 71-159.

Baily, M.N. et Hans, G. (1995). Efficiency in Manufacturing and the Need for Global Competition. Academic Journal.

Bairoch, P. (1994). Mythes et paradoxes de l'histoire économique. : Paris La Découverte.

Balassa, B. (2011). Theory of Economic Integration. : Routledge.

Bergeron, M. (1976). Les fondements de la théorie d'Heckscher-Ohlin. L'Actualité économique, 52(2), 243-248. Récupéré de

Bernard, A.B. et Jensen, J.B. (1997). Exceptional exporter performance : cause, effect or both ? NBER Working Papers Series. Récupéré de <http://www.nber.org/papers/w6272>

Bienen, H. et Herbst, J. (1996). The Relationship between Political and Economic Reform in Africa. Comparative Politics, 29 (1), 23-42.

Banque du Canada. (2012). Moyenne annuelle des taux de change Canada : Banque du Canada. Récupéré de <http://www.banqueducanada.ca/taux/taux-de-change/moyenne-mensuelle-et-annuelle-des-taux-de-change/>

Banque Mondiale. (2014). DataBank, Indicateurs du développement dans le monde : Banque Mondiale. Récupéré de <http://databank.banquemondiale.org/data/databases.aspx>

Bibliothèque du Parlement du Canada. (2011). Activités de commerce et d'investissement : Canada-Maroc. Canada: Bibliothèque du Parlement.

Bibliothèque du Parlement du Canada. (2013). Activités de commerce et d'investissement : Canada-Maroc. Canada: Bibliothèque du Parlement.

Conseil Economique et Social du Maroc. (2012). La commande publique Levier stratégique de développement économique et social. Maroc.

Chambre des Communes du Canada. (2008). Étude de la négociation d'un accord de libre-échange entre le Canada et la Corée. : Chambre des Communes du Canada.

Caves, R. (1992). Industrial Efficiency in Six Nations. : The MIT Press.

Chen, S. (2006). Effets de la libéralisation des échanges sur la variété. Canada: Ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du développement.

CIHEAM. (2006). Les politiques céréalières au Maroc. Les notes d'analyse du CIHEAM. Récupéré de <http://www.ciheam.org/index.php/observatoire/etudes-et-veille/notes-danalyse>

Commission de coopération environnementale de l'Amérique du Nord. (2002). Les effets environnementaux du libre-échange. Canada: Commission de coopération environnementale.

Commission des Communautés Européennes. (1996). The 1996 Single Market Review.

CNUCED. (1997). Rapport sur l'investissement dans le monde. Récupéré de http://unctad.org/fr/PublicationsLibrary/wir2013overview_fr.pdf

CNUCED. (2013). Capital Guide Investissements au Maroc. Récupéré de http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/diaeediuMisc03_en.pdf

Crouzet, F. (1964). Commerce et Empire : l'expérience britannique du libre-échange à la Première Guerre mondiale. *Persée, Revues Scientifiques*, 19(2), 281-310. <http://dx.doi.org/10.3406/ahess.1964.421144>

D'Agostino, S. (2003). Libre-échange et protectionnisme. : Bréal

Deleplace, G. et Lavalie, C. (2008). Histoire de la pensée économique. : Paris Dunod.

Dioury, M. (2000). Économie internationale. : Décarie

Dioury, M. (2003). Introduction à l'économie mondiale : Décarie.

Dollar, D. et Kraay, A. (2001). Trade, Growth, and Poverty. *The Economic Journal*, 114 (493), 22-49.

Dollar, D. et Kraay, A. (2002). Growth Is Good for the Poor. *Journal of Economic Growth*, 7(3), 195-225.

Durousset, M. (1994). La mondialisation de l'économie. : Paris Ellipses
Paris Marketing

Duvernay, E. (1986). La qualification des produits Travail : marchés, règles, conventions (p. 239-247). Paris : Editions Economica.

Edwards, S. (1991). Trade Orientation, Distortions and Growth in Developing Countries. NBER Working Papers Series. Récupéré de <http://www.nber.org/papers/w3716>

Éthier, D. (2010). Introduction aux relations internationales. (4 éd.) : Presses université de Montréal.

Fischer, G. et al. (1984). L'agriculture dans un régime de libre-échange. Persée, Revues Scientifiques, 29-33. <http://dx.doi.org/10.3406/ecoru.1984.3111>

Fond Monétaire International. (2013). World Economic Outlook Database : Fond Monétaire International. Récupéré de <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/02/weodata/index.aspx>

Forum Global de la Lutte Contre le Terrorisme. (2011). Résumé des coprésidents. : Groupe De Travail Sur Le Sahel.

Fortin, M. (1996). Le processus de la recherche. Canada : Décarie Éditeur.

Fosfuri, A. Motta, M. et Ronde T. (2001). Foreign direct investment and spillovers through workers' mobility Journal of International Economics, 53(1), 205-222.

Frankel, J. et Romer, D. (1999). Does Trade Cause Growth ? American Economic Review, 89, 379-399.

Gandolfo, G. et Trionfetti, F. (2013). International Trade Theory and Policy. : Springer-Verlag Berlin and Heidelberg GmbH & Co.

Gonnard, R. (1947). Histoire des doctrines économiques depuis les physiocrates. : Paris Librairie générale de droit et de jurisprudence.

Goto, A. et Barker, B. (1999). Les deux faces de la mondialisation : de petites économies ouvertes dans un monde de plus en plus interdépendant. Revue internationale des sciences sociales, 221-227.

Gouvernement du Canada. (1997). Small Business Quarterly.

Graz, J.-C. (2004). Quand les normes font loi : Topologie intégrée et processus différenciés de la normalisation internationale. Études internationales, 35(2), 233-260. <http://dx.doi.org/10.7202/009036ar>

Grossman, G. et Helpman, E. (1991). Trade, knowledge spillovers, and growth. European Economic Review, 35, 517-526.

Grossman, G. et Helpman, E. (1993). Innovation and Growth in the Global Economy. : The MIT Press.

Grossman, G. et Krueger, A. (1991). Environmental Impacts Of A North American Free Trade Agreement. NBER Working Papers Series.

- Groupement des industriels Marocains aéronautique et spatial. (214). Récupéré de <http://www.gimas.org/fr/actualites.aspx>
- Hadenius, A. (1992). *Democracy and Development*. : Cambridge University Press.
- Haggard, S. (1995). *The Political Economy of Democratic Transitions* : Princeton University Press.
- Haji, R. (2009). L'impact institutionnel de l'accord de libre-échange Maroc/États-Unis sur l'évolution de la politique marocaine du travail. Récupéré de http://www.ieim.uqam.ca/spip.php?page=article-ggt&id_article=5198
- Hamdouch, B. et Chater, M. (2001). Impact des accords de libre-échange euro-méditerranéens. Récupéré de http://www.femise.org/PDF/Hamdouch_B_0301.pdf
- Harrison, A. (1996). Openness and Growth, A Time-series, Cross-Country Analysis for Developing Countries. *Journal of Development Economics*, 48(2), 419-447.
- Harvey, M. (1998). *Mondialisation, innovation et inégalités : causalités et interdépendances* Faculty of Economic and Social Sciences, U. o. F. (Ed.), : Fribourg Suisse : FSES.
- Haut-Commissariat au Plan. (2001). *Enquête nationale sur la consommation et les dépenses des ménages 2000/2001*. Maroc.
- Henri-François Henner. (1997). *Commerce international*. : Montchrestien.
- Henry, G.-M. (2009). *Histoire de la pensée économique*. : Paris: Armand Colin
- Huntington, S. (1993). *The Third Wave : Democratization in the Late 20th Century* : University of Oklahoma Press.
- Jackson, R. (2010). *Introduction to International Relations : Theories and Approaches*. : Oxford University Press.
- Jones, C. (1997). On the evolution of the world income distribution. *The Journal of Economic Perspective*, 11(3), 19-36.
- Krugman, P. (2009). *Economie internationale*. : Pearson Education.
- Lajugie, J. (1982). *Les doctrines économiques*. : Presses universitaires de France.
- Lamanthe, A. (2007). Extension des marchés et normalisation : les systèmes agro-alimentaires dans la mondialisation. *Revue géographie, économie, société*, 9, 257-270.
- Langenfeld, J. et Nieberding, J. (2005). The Benefits of Free Trade to U.S. Consumers. *The journal of the national association for business economics*, 40(3), 41-51.
- Levine, R. et Renelt, D. (1991). *Cross-Country Studies of Growth and Policy, Methodological, Conceptual and Statistical Problems*. World Bank Working Papers Series.

Lipset, S.M. (1959). Economic Development and Political Legitimacy. *The American Political Science Review*, 53(1), 69-105.

Lipsey, R. (2004). Home and host-country effects of foreign direct investment. Dans Baldwin, R. E. et A. Winters (dir.), *Challenges to globalization: Analyzing the economics* (p. 333-382) : University of Chicago Press.

Lomborg, B. (2001). *The Skeptical Environmentalist : Measuring the Real State of the World.* : Cambridge University Press.

Machlup, F. (1976). *Economic Integration Worldwide.* : Palgrave Macmillan.

Marchesin, P. (2008). *Introduction aux relations internationales.* : Karthala.

McCardell, S.(2013) Allocution de Mme l'Ambassadeur du Canada au Maroc. Institut Royal des Études Stratégiques. (dir.). Communication présentée à /au Relations MAROC –CANADA : Bilan et perspectives Maroc : Institut Royal des Études Stratégiques.

Medoff, C.B.J. (1989). The Employer Size-Wage Effect. *Journal of Political Economy*, 97(5), 1027-1059.

Melo, J.D. (1997). *Commerce international théories et applications.* : Paris De Boeck Université

Milner, H. et Kubota, K. (2005). Why the Move to Free Trade? Democracy and Trade Policy in the Developing Countries. *Cambridge Journals, International Organization*, 59, 107-143. <http://dx.doi.org/doi:10.1017/S002081830505006X>

Ministère du Commerce extérieur du Maroc. (2009). *Impact des accords de libre-échange.* Maroc: Ministère de l'Industrie, du Commerce et des Nouvelles Technologies.

Ministère des Affaires étrangères du Commerce et de Développement. (2011). *Le commerce international du Canada: Le point sur le commerce et l'investissement 2011.* : Ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement.

Ministère des Affaires étrangères du Commerce et de Développement. (2012). *Le commerce international du Canada: Le point sur le commerce et l'investissement 2012.* : Ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement.

Ministère des Affaires étrangères du Commerce et de Développement. (2013). *Analyse économique d'un éventuel accord de libre-échange Canada Maroc.* Canada: Ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement.

Ministère des Affaires étrangères du Commerce et de Développement. (2013). *Échanges internationaux par indicateur/rang : Ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement.* Récupéré de http://w03.international.gc.ca/Commerce_International/Main_Principale.aspx?lang=fra

Ministère des Affaires étrangères du Commerce et de Développement. (2013). *Négociations en vue d'un accord de libre-échange Canada-Maroc.*

Ministère de l'Agriculture et l'Agroalimentaire du Canada (2010). Rapport sur les perspectives du marché : Canada : Achats agricoles de carburant et d'engrais : Prix et dépenses. Canada.

Ministère de l'Économie et des Finances du Maroc. (2012). Compétitivité des exportations marocaines : Quel bilan ? Maroc.

Moulin, M.(2013) Mot d'introduction. Institut Royal des Études Stratégiques. Communication présentée à /au Relations MAROC –CANADA : Bilan et perspectives Maroc : Institut Royal des Études Stratégiques.

Montoussé, M. et D'Agostino, S. (2010). Analyse économique et historique des sociétés contemporaines. : Paris : Bréal

Mourji, F. (1995). L'impact de l'instauration d'une zone de libre-échange sur l'économie : cas du Maroc. Options Méditerranéennes, 14. Récupéré de <http://om.ciheam.org/om/pdf/b14/CI960039.pdf>

Nations-Unies. (2008). Examen de la politique de l'investissement.

Nyahoho, E. et Proulx, P.-P. (2011). Le Commerce international : PRESSES UNIVERSITE QUEBEC.

OCDE. (1998). Pour l'ouverture des marchés : Les avantages de la libéralisation des échanges et de l'investissement. Récupéré de http://www.oecd-ilibrary.org/fr/trade/pour-l-ouverture-des-marches_9789264262935-fr;jsessionid=23vw10cw462j3.delta

OCDE. (2008). L'impact de l'investissement direct étranger sur les salaires et les conditions de travail. Récupéré de <http://www.oecd.org/fr/daf/inv/mne/40889808.pdf>

Office des Changes du Maroc. (2013). Analyse chiffrée du commerce extérieur marocain 2000-2012. Maroc.

Office des Changes du Maroc. (2000). Balance des paiements. Maroc.

Office des Changes du Maroc. (2001). Balance des paiements. Maroc.

Office des Changes du Maroc. (2002). Balance des paiements. Maroc.

Office des Changes du Maroc. (2003). Balance des paiements. Maroc.

Office des Changes du Maroc. (2004). Balance des paiements. Maroc.

Office des Changes du Maroc. (2005). Balance des paiements. Maroc.

Office des Changes du Maroc. (2006). Balance des paiements. Maroc.

Office des Changes du Maroc. (2007). Balance des paiements. Maroc.

Office des Changes du Maroc. (2008). Balance des paiements. Maroc.

Office des Changes du Maroc. (2009). Balance des paiements. Maroc.

Office des Changes du Maroc. (2010). Balance des paiements. Maroc.

Office des Changes du Maroc. (2013). Base de données du commerce extérieur du Maroc : Office des Changes du Maroc. Récupéré de <http://www.oc.gov.ma/DataBase/CommerceExterieur>

Office des Changes du Maroc. (2000). Commerce extérieur. Maroc.

Office des Changes du Maroc. (2001). Commerce extérieur. Maroc.

Office des Changes du Maroc. (2002). Commerce extérieur. Maroc.

Office des Changes du Maroc. (2003). Commerce extérieur. Maroc.

Office des Changes du Maroc. (2004). Commerce extérieur. Maroc.

Office des Changes du Maroc. (2005). Commerce extérieur. Maroc.

Office des Changes du Maroc. (2007). Commerce extérieur. Maroc.

Office des Changes du Maroc. (2008). Commerce extérieur. Maroc.

Office des Changes du Maroc. (2009). Commerce extérieur. Maroc.

Office des Changes du Maroc. (2010). Commerce extérieur. Maroc.

Office des Changes du Maroc. (2011). Commerce extérieur. Maroc.

Office des Changes du Maroc. (2012). Commerce extérieur. Maroc.

Office des Changes du Maroc. (2013). L'industrie automobile au Maroc : Performance à l'export. Maroc.

OMC. (2001). Rapport annuel. Récupéré de http://www.wto.org/french/res_f/booksp_f/anrep_f/wto_anrep01_f.pdf

OMC. (2011). Comprendre l'OMC. Récupéré de http://www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/tif_f/understanding_f.pdf

OMC. (2011). Statistiques du commerce international. Récupéré de http://www.wto.org/french/res_f/statis_f/its2011_f/its11_toc_f.htm

Organisation Mondiale du Commerce. (2013). www.wto.org. Récupéré de http://www.wto.org/french/thewto_f/minist_f/mc9_f/brief_rta_f.htm

Oxford Business Group. (2013). The report Morocco 2013. Récupéré de http://www.oxfordbusinessgroup.com/full_content/country-profile-208

Patrick, L. et Lattimore, R. (2009). Le commerce et l'innovation. Le commerce international : Libre, équitable et ouvert ? Récupéré de <http://dx.doi.org/10.1787/9789264060289-fr>

Phan, D.-L. (1993). L'économie mondiale entre le libre-échange et le protectionnisme. : Paris Editions Cujas.

PILAT, D. (1996). Concurrence, productivité et efficience. Revue économique de l'OCDE, 27(2), 121-164. Récupéré de <http://www.oecd.org/fr/eco/croissance/17985500.pdf>

Ricardo, D. (1817). Les principes de l'économie politique et de l'impôt. Bibliothèque des Classiques des sciences sociales.

Rivera-Batiz, L.A. et Romer, P. (1991). International trade with endogenous technological change. European Economic Review, 35(4), 971-1001.

Robson, P. (2002). The Economics of International Integration. : Routledge.

Rodrick, D. (1992). The rush to free trade in the developing world : why so late ? why now ? will it last ? NBER Working Paper series. Récupéré de <http://www.nber.org/papers/w3947>

Romer, D. (1993). Openness and Inflation: Theory and Evidence. Quarterly Journal of Economics, 108(4), 869-903.

Sachs, J. et Warner, A. (1995). Natural Resource Abundance and Economic Growth. NBER Working Paper series. Récupéré de <http://www.nber.org/papers/w5398>

Salvatore, D. (2011). Introduction to International Economics. : Wiley.

Schnerb, R. (1963). Libre-échange et protectionnisme. : Paris Presses Universitaires.

Statistique Canada. (2011). Liaisons globales : Exportation, investissement étranger direct et rémunération : données du secteur canadien de la fabrication. (021-11-622). Canada.

Statistiques Canada. (2012). Enquête sur les dépenses des ménages : Statistiques Canada. Récupéré de <http://www5.statcan.gc.ca/COR-COR/COR/COR/objList?lang=fra&srcObjType=SDDS&srcObjId=3508&tgtObjType=ARRAY>

Statistiques Canada. (2013). Données sur le commerce en direct : Statistiques Canada. Récupéré de <http://www.ic.gc.ca/eic/site/tdo-dcd.nsf/fra/accueil>

Tortellier, B. (2005). L'entrepreneuriat international, une réponse à la mondialisation ? Revue internationale sur le travail et la société, 3(2), 787-818.

Trefler, D. (2004). The Long and Short of the Canada-U.S. Free Trade Agreement. The American Economic Review, 94(4)

Trentmann, F. (2008). Commerce, Consumption, and Civil Society in Modern Britain. : Oxford University Press.

US Department of Commerce. (1997). Foreign Direct Investment in the United States. Récupéré de <http://www.domino.stat-usa.gov/selected/ch1-5.htm>

US International Trade Commission. (1997). The Dynamic Effects of Trade Liberalization : An Empirical Analysis, Investigation. Récupéré de <http://www.usitc.gov/332S/ES3069.htm>

Villey, D. (1996). Petite histoire des grandes doctrines économiques. : Litec.

Warner, J.S.A. (1995). Economic Reform and the Process of Global Integration. Brookings Papers on Economic Activity, 1995(1), 1-118. doi:10.2307/2534573

Wulong, G. et Rennison, L. (2006). L'ALENA : déjà dix ans. L'ALENA : déjà dix ans: Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international du Canada.